48 Laws of Power by Robert Greene

پاورگیم

طاقت واختیار
حاصل کرنے کے
48
قانون

تلخیص وترجمہ
ڈاکٹر محمد عارف صدیقی


KUTUB KHANA
JALALI BOOKS
JALALI

طاقت واختیار حاصل کرنے کے 48 قانون

ڈاکٹر محمد عارف صدیقی

فون:68 88 695-0321
37 رانا نرسری، ایم اے جناح روڈ، اوکاڑا
www.arifsiddiqui.pk
fb.com/arifsiddiquipk
Youtube.com/ArifsiddiquiPk

طاقت و اختیار
حاصل کرنے کے ۴۸ قانون

مترجم : ڈاکٹر محمد عارف صدیقی

معاون : نصیر احمد خان

سرِ ورق : غلام مصطفیٰ مغل

پرنٹر : بلاول جاوید پریس، لاہور

کمپوزنگ و تزئین : ایسکام پرنٹرز، اوکاڑا

پروف ریڈنگ : ڈاکٹر نذیر حسین

سنِ اشاعت :

قیمت : 1000 روپے

ISBN 978-969-9522-40-6

براہ راست کتاب منگوانے کا پتہ:

37 رانا نرسری، ایم اے جناح روڈ، اوکاڑا۔ فون: 0321-6958868

www.arifsiddiqui.pk / sensiarif@gmail.com

انتساب اوّل

شیر کی زندگی گزارنے والے

شہید ٹیپو سلطان کے نام

جس نے انگریزی سازشوں اور اقدامات

کا وقت شہادت تک جوانمردی سے

مقابلہ کیا اور برطانوی سامراج پر اپنی

قوت ایمانی سے دہشت و دبدبہ برقرار

رکھا۔

انتساب دوم

عزیز شاگردوں مدثر محمود (ٹیکسلا)

اور فرحان عباس (راولپنڈی)

کے نام

جن کی عقیدت و محبت میں احترام ہمیشہ غالب رہا اور پھر یہ
محبت و عقیدت دوستی میں بدلی اور اس میں لمحہ بہ لمحہ اضافہ ہی ہوا۔

فہرست

عنوانات — صفحہ نمبر

پس نوشت

جب سے دنیا بنی ہے انسان طاقت و اختیار کے حصول کے لیے مختلف حربے استعمال کرتا رہا ہے۔ اس طاقت کے حصول کے لیے اکثر نے جائز و ناجائز کا بھی خیال نہیں رکھا۔ آہستہ آہستہ اس خواہش نے جنون کی شکل اختیار کرلی۔ کچھ نے اس کے لیے خون بہایا اور کچھ نے اقدار اور رشتوں کی پامالی کی......غرضیکہ اس کے حصول کے لیے ہر قیمت چکائی گئی۔

گذشتہ کئی صدیوں سے افراد اور اقوام پر طاقت و اختیار حاصل کرنا باقاعدہ ایک فن کی حیثیت اختیار کر چکا ہے۔ اس پر باقاعدہ کتب لکھی گئیں۔ اس موضوع پر نکولو میکاولی کی 1532ء میں شائع کردہ بدنام زمانہ کتاب ''دی پرنس'' دنیا بھر کے آمروں اور فسطائیت پسندوں کی گائیڈ ہے۔ مگر یہ کتاب عمومی طور پر حکمرانوں کے لیے سمجھی جاتی ہے۔

عصر حاضر میں رابرٹ گرینی (Robert Greene) نے اس موضوع پر قلم اٹھایا اور The 48 Laws of Power تصنیف کی۔ اس تصنیف نے پوری دنیا کے متعلقہ حلقوں میں تہلکہ مچا دیا۔ ایک طرف کئی حلقوں کی جانب سے رابرٹ گرینی کو شیطان اور برائی کا نمائندہ قرار دیا گیا جبکہ دوسری جانب اسے ایک ایسا محسن قرار دیا گیا جس نے عام لوگوں کو ان شاطرانہ حربوں سے آگاہ کیا جن کے ذریعے عیار اور شاطر لوگ ان کا استحصال کرتے ہیں۔

اس کتاب کو لیڈر شپ کی کتاب کے طور بھی پڑھا اور پڑھایا جا رہا ہے کیونکہ اس کتاب کا مرکزی خیال طاقت و اختیار حاصل کرنا ہے......خواہ وہ کسی بھی قیمت پر ہو۔ اپنی

تمام تر مجوزہ منفیت کے باوجود یہ کتاب ایک کلاسک کا درجہ رکھتی ہے۔

یہ کتاب خواہشات نہیں بلکہ ان حقیقتوں پر مبنی ہے جن کا ہمیں سامنا ہے۔ یہ آپ کو ان تلخ حقائق سے آگاہ کرے گی جنہیں آپ آج تک نظر انداز کرتے چلے آئے ہیں۔ یہ وہ حقائق ہیں جو ہمارے لاشعور میں تو موجود ہیں مگر ہم شعوری سطح پر انہیں تسلیم کرنے اور زبان پر لانے سے ڈرتے ہیں کیونکہ ہم دنیا کو پرامن اور پر خلوص دیکھنا چاہتے ہیں مگر درحقیقت دنیا ایسی ہے نہیں۔ ہم اس حقیقت کو تسلیم کریں یا نہ کریں مگر ہمیں رہنا اسی دنیا میں اور اسی طرح کے لوگوں کے ساتھ ہے۔ لہٰذا کیوں نہ آگہی اور شعور کے ساتھ رہا جائے۔

مصنف نے اپنی بات کو سمجھانے اور اس میں وزن پیدا کرنے کے لیے گذشتہ تین ہزار سال کی تاریخ سے استفادہ کیا ہے۔ اس کے ساتھ ساتھ کہانیوں اور ضرب الامثال کے ذریعے انداز بیان کو بہت دلچسپ بنا دیا ہے۔ یہ کتاب یقیناً آپ کے قیمتی وقت کا بہترین مصرف ثابت ہوگی۔

اس کتاب کو اگر مثبت سوچ کے ساتھ پڑھا جائے تو بہت مفید ثابت ہوسکتی ہے۔ یہی اس کتاب کا ترجمہ کرنے کا مقصد ہے کہ آپ ان شاطرانہ اور عیارانہ حربوں سے واقف ہوجائیں جن کے ذریعے آپ کا استحصال کیا جاتا ہے...... کیونکہ شعور اور آگاہی سیلف ڈیفنس کی بنیاد ہے۔

ڈاکٹر محمد عارف صدیقی
37 رانا نرسری، اوکاڑا
fb.com/arifsiddiquipk
youtube/arifsiddiquiPk
www.arifsiddiqui.pk

قانون نمبر 1

اپنے آقا سے برتر ہونے کی کبھی کوشش نہ کریں

Never Outshine the Master

پیغام:

اپنے سے اوپر والوں کو ہمیشہ اپنے آپ سے زیادہ ذہین ہونے کا احساس دلائیں۔ لیکن انہیں خوش اور متاثر کرنے کے لیے اپنی صلاحیت اور مہارت کے اظہار میں اس حد تک مت جائیں کہ آپ کی خواہش کے برعکس اُن میں خوف اور عدم تحفظ کا احساس پیدا ہو جائے۔ اپنے آقا کو اس کی اصل صلاحیت اور ذہانت سے زیادہ ذہین اور باصلاحیت ہونے کا احساس دلائیں اور ترقی کی منازل طے کریں۔

ہر شخص کسی نہ کسی حوالے سے عدم تحفظ کا احساس رکھتا ہے۔ جب آپ دنیا کے سامنے اپنی صلاحیت و مہارت کا اظہار کرتے ہیں تو آپ اپنے اردگرد کے لوگوں کے حسد، عناد اور عدم تحفظ کی وجہ سے بہت سی مشکلات کا شکار ہو جاتے ہیں اور اس بات کی توقع بھی کی جانی چاہیے۔ آپ اپنی ساری زندگی دوسرے لوگوں کی کم ظرفی پر مبنی احساسات کی فکر میں نہیں گزار سکتے۔ تاہم آپ کو خود سے بالاتر لوگوں کے بارے میں مختلف طرزِ

فکر اختیار کرنا چاہیے۔ جب اقتدار یا طاقت و اختیار کی بات ہو تو اپنے آقا کو مات دینے کی کوشش شاید بدترین غلطی ہو سکتی ہے۔

اس احمقانہ سوچ کا شکار مت بنیں کہ لوئس چار دہم اور میڈیسیس (Medicis) کے دور کے بعد دنیا بدل چکی ہے۔ وہ زمانہ قدیم کے بادشاہوں اور شہزادوں کی طرح ہی ہیں۔ وہ اپنے مرتبے اور مقام کا تحفظ چاہتے ہیں اور اپنے اردگرد کے لوگوں سے ذہانت، حاضر جوابی اور خوبصورتی میں برتر لگنا چاہتے ہیں۔ یہ ایک عام لیکن بہت مہلک غلط فہمی ہے کہ اپنی خداداد صلاحیتوں اور جاذبیت کا اظہار کرکے آپ اپنے آقا کی نظر میں مقبولیت حاصل کرتے ہیں۔ ہوسکتا ہے کہ وہ جھوٹی تعریف کرے لیکن پہلا موقع ملتے ہی وہ کسی کم ذہن اور کم جاذبیت رکھنے والے شخص کو آپ کی جگہ دے گا کیونکہ وہ اس سے کم خطرہ محسوس کرے گا۔

اس قانون کے دو پہلو ہیں جو آپ کو ہمیشہ یاد رکھنے ہوں گے۔ اوّل یہ کہ آپ غیر ارادی طور پر اپنی شخصی خوبیوں کی وجہ سے اپنے آقا سے بہتر لگ سکتے ہیں۔ ایسے بہت سے بلند مرتبہ لوگ ہیں جو اپنے آپ کو انتہائی غیر محفوظ محسوس کرتے ہیں۔ آپ اگر اپنی فطری خوبیوں کی وجہ سے ان کے مقابلے میں برتر لگتے ہیں تو یا ایسے

نکولیس فوقیط فرانس کے بادشاہ لوئیس چار دہم کا وزیر خزانہ تھا۔ وہ بادشاہ کے بہت قریب تھا اور بادشاہ کے پسندیدہ درباریوں میں سے تھا۔ 1661ء میں سلطنتِ فرانس کے وزیر اعظم جولز مارزین کا انتقال ہو گیا۔ اب نکولیس نے وزیر اعظم بننے کے خواب دیکھنا شروع کر دیے لیکن کافی عرصہ تک بادشاہ نے اسے وزیر اعظم نامزد نہ کیا تو نکولیس نے اپنے محل میں بادشاہ کے لیے شاندار ضیافت کا اہتمام کیا۔ تمام امرائے سلطنت کو مدعو کیا گیا۔ دعوت پر بہت اہتمام کیا گیا۔ نکولیس نے پیسہ پانی کی طرح بہایا۔ اس دور کے مشہور ترین ڈرامہ نویس سے ڈرامہ کا اسکرپٹ تحریر کروایا گیا اور نکولیس نے خود اس ڈرامے میں کردار ادا کیا۔

غیر محفوظ عفریتوں سے بچ کر رہیں یا پھر ان کی موجودگی میں اپنی خوبیوں کو دبا کر رکھیں۔
دوم کبھی یہ تصور تک بھی نہ کریں کہ چونکہ آقا آپ کو پسند کرتا ہے تو آپ من مانی کر سکتے ہیں۔ ایسے قبولِ نظر افراد کے بارے میں کتب کی کتب لکھی جا سکتی ہیں جنہوں نے اپنے مقام کو اپنا حق سمجھ لیا اور آقا سے بہتر نظر آنے کی ہمت کرنے کی وجہ سے اپنے آقا کی نظروں سے گر گئے۔
اپنے آقا کو مات دینے کے خطرات سے آگاہی کے بعد آپ اس قانون کو اپنے حق میں استعمال کر سکتے ہیں۔
سب سے پہلے تو اپنے آقا کی خوشامد کریں اور انہیں خوب خوش کریں۔ بالکل واضح خوشامد بھی بہت مؤثر ہوتی ہے لیکن اس کی اپنی حدود ہیں۔ یہ براہِ راست اور کھلی ہوتی ہے اور دوسرے درباریوں (آقا کے اردگرد کے باقی لوگ) کو بُری لگتی ہے۔ ڈھکی چھپی خوشامد بہت طاقت رکھتی ہے۔ مثال کے طور پر اگر آپ اپنے آقا سے زیادہ ذہین ہیں تو اس کے برعکس نظر آئیں۔ آقا کو خود سے زیادہ ذہین ظاہر کریں۔ خود بالکل سادہ اور کم عقل لگیں، ایسے ظاہر کریں جیسے آپ کو آقا کے تجربے

خوبصورت دوشیزاؤں، شراب اور آتش بازی کی وجہ سے پارٹی کو چار چند لگ گئے۔ نکولیس بہت نمایاں اور سب کا مرکزِ نگاہ تھا۔ دعوت ختم ہوئی تو نکولیس بہت خوش تھا۔ اسے یقین تھا کہ بادشاہ اس سے بہت متاثر ہوا ہوگا اور طلوعِ آفتاب کے ساتھ ہی اس کی قسمت کا ستارہ عروج پر پہنچ جائے گا۔ لیکن صبح اس کی تمام توقعات اور خواہشات کے برعکس بادشاہ نے اُسے گرفتار کروا دیا اور سرکاری خزانے میں بے ایمانی کے الزام میں اسے زندان میں ڈال دیا گیا اور باقی زندگی اس نے قید میں بسر کی۔

سترھویں صدی کے آغاز میں اس دور کا عظیم سائنسدان گلیلیو اپنی علمی مہارت کے باوجود تنگ دست رہتا تھا اور اپنے تحقیقی کام کے لیے صاحبِ

اور راہنمائی کی ضرورت ہے۔ معمولی اور بے ضرر غلطیوں کا ارتکاب کریں جن کی ضرورت ہے۔ جن کے کوئی دور رس نقصانات نہ ہوں لیکن وہ غلطیاں آپ کو موقع دیں کہ آپ بعد میں آقا سے راہنمائی کی درخواست کر سکیں۔ آقا (اعلیٰ مقام پر فائز لوگ) ایسی درخواستوں سے بہت خوش ہوتے ہیں۔ اگر آپ کا آقا سمجھے کہ آپ کو اس کی راہنمائی کی ضرورت نہیں پڑتی تو ہوسکتا ہے وہ اس بات سے ناراض ہو جائے اور آپ اس کے غضب کا نشانہ بنیں۔

اگر آپ کے خیالات اپنے آقا سے زیادہ تخلیقی ہیں تو انہیں کھلے عام آقا کی راہنمائی سے منسوب کریں یہ ظاہر کریں کہ آپ کا مشورہ تو محض آقا کے علم اور راہنمائی کی گونج ہے۔

اگر آپ فطری طور پر اپنے آقا سے زیادہ سخی اور ملنسار ہیں تو اتنی احتیاط کر دیں کہ آپ کی خوبیاں اتنی نمایاں نہ ہوں کہ ان کے پیچھے آقا کی اچھائیاں ماند پڑ جائیں۔

آقا کو یہی لگنا چاہیے کہ وہ ایسا سورج ہے جس کے گرد سب گھوم رہے ہیں اور اسی سے روشنی اور طاقت حاصل کرتے ہیں۔

درج بالا تمام معاملات میں اپنی صلاحیتوں اور طاقت کو

ثروت لوگوں کا محتاج رہتا تھا۔ 1610ء میں گلیلیو نے سیارہ مشتری کے گرد گردش کرنے والے چار چاند دریافت کر لیے۔ گلیلیو نے اپنی اس عظیم دریافت کو اٹلی کے اس وقت کے حکمران کاسمو دوم کی تخت نشینی سے منسوب کر دیا۔ اس نے کہا کہ جس دن کاسمو دوم تخت نشین ہوا اسی دن عظیم سیارے مشتری کے گرد چار چاند طلوع ہوئے جس سے بادشاہ کی حکمرانی کو آسمانی جواز اور سند حاصل ہوتی ہے۔ کاسمو دوم اس بات سے اتنا خوش ہوا کہ اس نے گلیلیو کو شاہی دربار کا فلاسفر اور ریاضی دان مقرر کر دیا اور اس کی غربت افلاس کے دن ہمیشہ کے لیے ختم ہو گئے۔



پوشیدہ رکھنا کوئی خامی نہیں ہے اگر آخرکار آپ کو اختیار تک رسائی مل جائے۔ دوسروں کو جان بوجھ کر خود مات دینے کا موقع فراہم کرنے سے معاملات آپ کے اختیار میں رہتے ہیں ورنہ دوسروں کو مات دینے کی صورت میں آپ ان کے عدم تحفظ کا شکار ہو جاتے ہیں۔ جس دن آپ اپنے مرتبے سے اوپر والوں کو مات دیں گے اس دن آپ کی خوبیاں ہی آپ کی سب سے بڑی دشمن ہوں گی۔ لیکن اگر آپ آقا کو دوسروں کی نظر میں مزید نمایاں کریں تو آپ فوراً ہی ترقی پا سکتے ہیں۔

حاصل:

جس طرح آسمان میں ایک سورج اور بے شمار ستارے ہیں اور ان میں سورج کو امتیازی حیثیت حاصل ہے اسی طرح آقا کی حیثیت، کشش اور چمک دمک سے زیادہ کی کوشش کرنے کی بجائے اس کی موجودگی میں مدہم اور غیر نمایاں ہو جانا ہی دانشمندی ہے۔

سند:

اپنے آقا کو مات دینے سے گریز کریں۔ کسی کمتر کی اپنے آقا پر برتری یا بہتری نہ صرف حماقت ہے بلکہ مہلک ہے۔ آسمان کے ستارے ہمیں یہی سبق دیتے ہیں۔ ہوسکتا ہے وہ سورج جیسے روشن ہوں لیکن وہ سورج کی موجودگی میں کبھی نمایاں نہیں ہوتے۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 2

دوستوں پر حد سے زیادہ اعتماد مت کریں
اور اپنے دشمنوں کو استعمال کرنا سیکھیں

Never Put too Much Trust in Friends
Learn How to Use Enemies

پیغام:

دوستوں سے ہمیشہ محتاط رہیں وہ آپ کو بہت جلد دھوکہ دے سکتے ہیں کیونکہ وہ بہت جلد حسد کا شکار ہو جاتے ہیں۔ وہ بگڑ کر بہت سنگدل ہو جاتے ہیں۔ اس کے بجائے اپنے کسی سابقہ دشمن کی خدمات حاصل کریں اور وہ دوستوں سے زیادہ وفادار ثابت ہوگا کیونکہ اسے اپنے بارے میں شکوک کو ختم کرنا ہوتا ہے۔ درحقیقت آپ کو اپنے دشمنوں سے زیادہ اپنے دوستوں سے ڈرنا چاہیے۔ اگر آپ کے کوئی دشمن نہیں ہیں تو اپنے کچھ دشمن بنانے کا طریقہ سوچیں۔

یہ ایک فطری سا عمل ہے کہ کسی ضرورت یا مشکل کے وقت آپ اپنے دوستوں کو اپنے قریب دیکھنا اور ان کی مدد حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ دنیا ایک سنگدل جگہ ہے اور دوست دنیا کی سختی کو کم کرتے ہیں۔ اس کے علاوہ آپ انہیں اچھی طرح جانتے ہیں اس لیے کسی دوست کے ہوتے ہوئے ایک اجنبی پر بھروسہ نہیں کیا جا سکتا۔

مسئلہ یہ ہے کہ آپ اکثر اپنے دوستوں کو درحقیقت اتنا

نہیں جانتے جتنا آپ سمجھتے ہیں۔ دوست اکثر باتوں پر اختلافات سے بچنے کے لیے رضامندی کا اظہار کر دیتے ہیں۔ وہ ایک دوسرے کی ناراضگی سے بچنے کے لیے اکثر اندرونی ناگوار احساسات کو چھپاتے ہیں ایک دوسرے کے لطیفوں پر بلاوجہ ہنستے ہیں۔ اصل میں دوستوں کے ساتھ مکمل سچ بولنا بعض اوقات دوستی کو کمزور کرتا ہے۔ اس لیے آپ کبھی نہیں جان سکتے کہ آپ کے دوست حقیقت میں آپ کے بارے میں کیا خیالات رکھتے ہیں۔ آپ کے دوست یہی کہتے ہیں کہ وہ آپ کی شاعری کو بہت پسند کرتے ہیں، آپ کی موسیقی کے دلدادہ ہیں اور آپ کی خوش لباسی پر رشک کرتے ہیں۔ ہوسکتا ہے ایسا ہی ہو لیکن اکثر ایسا نہیں ہوتا۔

جب آپ کسی دوست کی خدمات حاصل کرتے ہیں تو آپ کو ان کی ایسی خوبیوں اور خامیوں کا پتہ چلتا ہے جو آپ سے پوشیدہ ہوتی ہیں اور عجیب بات یہ کہ ایسی خامیاں آپ کی نرمی اور ہمدردی سے سامنے آتی ہیں۔ آپ کی نرمی عدم توازن پیدا کرتی ہے۔ جب لوگوں پر کوئی مہربانی یا احسان کیا جائے تو وہ یہی سمجھتے ہیں کہ وہ اس بھلائی یا انعام کے حقدار تھے کیونکہ دوسری صورت میں انہیں احسان کا بوجھ برداشت کرنا ہوتا ہے اور جب

چین میں ہین (Han) خاندان کی حکومت کے زوال کے عرصہ بعد تک طوائف الملوکی کا دور دورہ رہا۔ جو بادشاہ بھی تخت افروز ہوتا فوج کا سپہ سالار کچھ عرصے بعد غداری کرتے ہوئے اس کا تخت الٹ کر اسے مار ڈالتا اور خود تخت پر قابض ہو کر بادشاہ بن بیٹھتا اور کچھ عرصہ یہی سلسلہ چلتا رہتا۔

آپ دوستوں پر کوئی مہربانی کرتے ہیں تو وہ بظاہر شکر گزار ہونے کے باوجود دل ہی دل میں احسان مندی کی اذیت محسوس کرتے ہیں۔

دوستوں کو استعمال کرنے یا ان کی خدمات حاصل کرنے میں سب سے بڑا مسئلہ یہ ہے کہ ایسی صورت میں آپ کے اختیارات محدود ہو جاتے ہیں کیونکہ آپ ان کی کسی غلطی پر انہیں باقی لوگوں کی طرح سرزنش نہیں کر سکتے۔

کسی ضرورت کے وقت اہلیت اور مہارت جو خدمت انجام دے سکتی ہے وہ کمی محض دوستی کے جذبات و احساسات سے پوری نہیں ہو سکتی۔

کسی بھی جگہ کام کو رواں رکھنے کے لیے برتر اور کمتر لوگوں میں ایک مخصوص فاصلہ ضروری ہے۔ آپ کو کام کی ضرورت ہے دوستوں کی نہیں۔ دوستی (حقیقی یا نقلی) حقائق کو آپ کی نظر سے اوجھل کر دیتی ہے۔ طاقت یا اختیار کی کنجی اس فیصلے کی اہلیت میں ہے کہ آپ کو لوگوں کی صلاحیتوں کو پرکھنا چاہیے تا کہ آپ ایسے لوگوں کی خدمات حاصل کریں جو صحیح معنوں میں آپ کے مفادات کو پروان چڑھا سکیں۔ دوسری جانب آپ کے دشمن سونے کی پوشیدہ کان کی طرح ہیں، بس آپ کو سیکھنا ہوگا کہ کیسے آپ انہیں اپنے مفادات کے مطابق کیسے ڈھال سکتے ہیں۔

کیونکہ اس طرح اقتدار میں آنے والا بہت جلد خود بھی اسی انجام کا شکار ہوتا۔

آخرکار 959ء میں جنرل کاوکانگ ین (Chao Kuange) برسرِ اقتدار ہوا۔ وہ چین کی تاریخ سے آگاہ تھا اس نے دوستوں سے چھٹکارا پا کر دشمنوں کو استعمال کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس نے تمام جرنیلوں کو شاہی ضیافت پر مدعو کیا اور وہاں انہیں خوب شراب پلائی گئی۔ یہاں تک کہ وہ سب مدہوش ہو گئے تو بادشاہ نے انہیں غیر مسلح کر دیا۔

سب جرنیل انتہائی شدید خوف کا شکار تھے کہ ان کی قسمت کا کیا فیصلہ ہوتا ہے۔ بادشاہ نے سارے فوجی جرنیلوں کو اس شرط پر معاف کر دیا کہ وہ ملک اور فوج چھوڑ دیں گے۔ اس نے انہیں دور دراز علاقوں میں جاگیریں عطا کر دیں۔ سارے جرنیل اپنی جان بخشی پر بخوشی فوراً وہاں سے چلے گئے۔

نپولین کے وزیر خارجہ Talleyrand نے 1807ء کے لگ بھگ جب یہ محسوس کیا کہ شہنشاہ فرانس کو تباہی کی طرف لے جا رہا ہے تو اس نے فیصلہ کیا۔ اب بادشاہ کے خلاف ہو جانے کا وقت آ چکا ہے اور وہ بادشاہ کے خلاف سازش اور پکڑے جانے کے کے خطرات سے بھی پوری طرح آ گاہ تھا۔ اس نے بہت غور کیا کہ اس کام کے لیے وہ اپنے کس دوست کو استعمال کرے؟

اس نے خفیہ ادارے کے سربراہ Fouche کا انتخاب کیا جو اس کا اتنا شدید دشمن تھا کہ اس کی جان لینے کی کوشش کر چکا تھا۔ اسے احساس تھا کہ ان کی گذشتہ نفرت ہی اب ان دونوں کے درمیان رفاقت اور اعتماد کو گہرا کرنے کی وجہ بنے گی۔ اسے علم تھا کہ Fouche کو اس کی طرف سے اعتماد اور دوستی کی توقع نہیں ہو گی اور اسی لیے وہ Talleyrand کا اعتماد حاصل کرنے کے لیے کوئی دقیقہ فروگزاشت نہیں کرے گا۔ اسے یہ بات بھی اچھی طرح معلوم تھی کہ ان دونوں کی شراکت باہمی مفاد کی بنیاد پر ہو گی اور کسی کے ذاتی جذبات و احساسات اس کو متاثر نہیں کر پائیں گے۔

یہ انتخاب انتہائی شاندار ثابت ہوا۔ وہ نپولین کو تخت سے اُتارنے کی سازش میں تو کامیاب نہیں ہو سکے لیکن

اس کے بعد اس نے اپنے دشمنوں کو استعمال کرنے کا فیصلہ کیا۔

971ء میں جنوبی چین کے بادشاہ نے کاوکانگ کے سامنے ہتھیار ڈال دیے۔ شکست خوردہ بادشاہ کو دربار میں پیش کیا گیا اسے اپنی موت کا پورا یقین تھا لیکن کاوکانگ نے اسے عزت سے بٹھایا اور اپنے ہاتھ سے جام پیش کیا۔ چنانچہ وہ بادشاہ کاوکانگ کا جانثار دوست بن گیا۔ کاوکانگ نے اسی پر بس نہ کیا، وہ چھوٹی چھوٹی ریاستیں فتح کرتا گیا اور اس طرح دشمنوں کو دوستوں میں بدلتا گیا۔

بعد میں ماضی کے یہ شدید مخالف کاوکانگ کے وفادار اور جانثار دوست ثابت ہوئے۔

بادشاہ کے خلاف جذبات میں بہت اضافہ ہو گیا اور اس کے بعد سے Talleyrand اور Fouche میں ایک قابلِ اعتماد شراکت کا رشتہ قائم ہو گیا۔

اسی طرح آپ کو چاہیے کہ جب بھی ممکن ہو دشمنی کو ختم کر کے اپنے دشمن کو استعمال کرنا سیکھیں۔ کبھی اپنے دشمنوں کی موجودگی سے پریشان یا مایوس نہ ہوں۔ ایسے دشمن جن کو آپ جانتے ہوں وہ دوستوں کے روپ رکھنے والے خفیہ دشمنوں سے بہتر ہیں۔

مقتدر افراد تنازعات اور کشمکش کو خوش آمدید کہتے ہیں تاکہ اپنے دشمنوں سے نمٹ کر وہ اپنے آپ کو ایک مضبوط اور مستحکم حکمران ثابت کر سکیں۔

حاصل:

شیر کے جبڑے میں ہاتھ ڈالنے کا انجام ہر کوئی جانتا ہے اس لیے اس سے بچنا ممکن ہے لیکن اپنے دوستوں پر اعتماد کرنے کی وجہ سے انسان لاپرواہ ہو جاتا ہے، اسی لیے بے وفا اور ناشکرے دوست انتہائی نقصان دہ ثابت ہو سکتے ہیں۔

سند:

دشمنوں کو اپنے مفاد کے لیے استعمال کرنا سیکھیں۔ تلوار کو اس کے دھاردار حصے سے پکڑنے کے بجائے اس کے دستے سے قابو کرنا سیکھیں تاکہ وہ آپ کو زخمی کرنے کی بجائے آپ کا ہتھیار بن سکے۔ ایک دانا آدمی اپنے دشمنوں سے اتنا فائدہ اُٹھا لیتا ہے جتنا ایک احمق شخص اپنے دوستوں سے حاصل نہیں کر سکتا۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 3

اپنے ارادے مخفی رکھیں

Conceal Your Intentions

پیغام:

اپنے عمل کے پیچھے پوشیدہ اپنے اصل مقاصد کو خفیہ رکھ کر لوگوں کو تاریکی اور غفلت میں رکھیں۔ اگر انہیں آپ کے مقاصد کا علم نہیں ہو گا تو وہ اپنے دفاع کی طرف سے غافل ہو جائیں گے۔ انہیں بہت دور تک غلط راستے پر آگے بڑھنے دیں۔ انہیں اندازوں اور شکوک و شبہات کی دھند میں اس حد تک لپیٹ دیں کہ جب انہیں احساس ہو تب تک وہ آپ کو نقصان پہنچانے یا ناکام کرنے کے قابل نہ رہیں۔

کچھ لوگ کھلی کتاب کی طرح ہوتے ہیں۔ وہ جو کچھ محسوس کرتے ہیں وہی کہتے ہیں اور ہر موقع پر اپنے ارادوں اور منصوبوں کا اعلان کرتے پائے جاتے ہیں۔

وہ ایسا کئی وجوہات کی بناء پر کرتے ہیں۔

اوّل یہ ایک فطری عمل ہے کہ انسان اپنے بارے میں اور مستقبل کے بارے میں بات کرنا چاہتا ہے۔ اپنی زبان پر قابو پانا اور اپنے جذبات دبانا مشکل عمل جبکہ بات کرنا زیادہ آسان ہے۔

سترھویں صدی کی رومان پرور فضا میں ایک فرانسیسی نوجوان مارکوئیس ڈی سیون اپنی پریم کتھا ایک باسٹھ سالہ بوڑھی عورت نیناں ڈی لنکوس کو بڑے پُرجوش انداز سے سنا رہا تھا۔

مارکوئیس اعلیٰ خاندان کا چشم و چراغ اور خوبصورت پُرکشش جوان تھا لیکن وہ جس حسینہ سے آنکھیں لڑا بیٹھا تھا وہ اس کی

دوسری وجہ یہ کہ کئی لوگ یہ سوچتے ہیں کہ اپنے بارے میں ایمانداری اور سچائی سے بات کر کے وہ لوگوں کے دل جیت رہے ہیں اور اس طرح وہ اپنی نیک فطرت کا اظہار کرتے ہیں۔ ایسے لوگ بہت بڑے فریبِ نظر کا شکار ہوتے ہیں۔ ایمانداری ایک کند ہتھیار ہے اور یہ زیادہ تکلیف دہ زخم دیتی ہے۔ زیادہ امکان اس بات کا ہے کہ آپ کی ایمانداری لوگوں کو ناراض کرے۔ آپ کو چاہیے کہ دوسروں سے بات کرتے وقت اپنے الفاظ تول کر بولیں اور وہی بات کریں جو مخاطب کو خوش کرے۔ ایسا بھدّا اور کھرا سچ جو کسی کو تکلیف پہنچائے اس سے پرہیز بہتر ہے۔ اس سے بھی زیادہ اہم بات یہ کہ اپنی ہر بات عیاں کر دینے سے لوگ آپ کے ہر عمل کے بارے میں پہلے سے اندازہ کر لیتے ہیں اور آپ کا خوف اور دبدبہ دونوں ختم ہو جاتے ہیں۔ جبکہ اقتدار اور اختیار صرف انہی لوگوں کے پاس رہتا ہے جو اپنے اردگرد کے لوگوں میں یہ دونوں جذبات پیدا کر سکتے ہیں۔

اگر آپ طاقت اور اقتدار حاصل کرنے کی خواہش رکھتے ہیں تو ایمانداری کو بالائے طاق رکھ دیں اور اپنے اصل ارادوں اور منصوبوں کو پوشیدہ رکھنا شروع کر دیں۔

طرف ملتفت نہ ہو رہی تھی۔ وہ حسینہ جتنی خوبصورت تھی اس سے زیادہ بے رحم تھی۔ اس بوڑھی جہاں دیدہ عورت نے نوجوان کو مشورہ دیا کہ وہ اس حسینہ کی طرف بے نیازی کا مظاہرہ کرے اور اس پر اپنے دل کا راز ظاہر نہ کرے۔

پیرس کی ایک حسین شام کو ایک شاندار دعوت میں مارکوئیس کا سامنا اس حسینہ سے ہوا لیکن اس نے کمال بے اعتنائی کا مظاہرہ کرتے ہوئے خود کو اس سے دور رکھا اور دوسری دوشیزاؤں کی طرف متوجہ ہو گیا۔ سنگدل محبوبہ سے یہ برداشت نہ ہوا اس نے خود آگے بڑھ کر مارکوئیس کو اپنے گھر مدعو کیا۔ آج اس کی خوشی کا کوئی ٹھکانہ نہیں تھا لیکن کیف و سرور کے اس لمحے میں وہ اپنے آپ پر قابو نہ رکھ سکا اور ساری کہانی اپنی محبوبہ کو بتا دی اور جیسے ہی اس نے اپنا راز کھولا اپنی محبوبہ

اس فن پر عبور حاصل کرنے سے آپ کو ہمیشہ بالاتر حیثیت حاصل رہے گی۔

ظاہری روّیوں اور شخصیت پر بھروسہ کرنا انسانی فطرت ہے۔انسان اپنے سامنے موجود چیزوں پر مسلسل شک کرتے رہنا پسند نہیں کرتا اور ہر وقت ہر شخص کے قول و فعل کے پیچھے چھپی حقیقت کی تلاش میں رہنا انسان کو تھکا دیتا ہے۔اسی حقیقت کی بنیاد پر ہمارے لیے حقیقی ارادوں کو پوشیدہ رکھنا آسان ہو جاتا ہے۔

آپ جو بھی خواہش رکھتے ہیں اور جو کچھ آپ کا نصب العین ہے اگر اسے لوگوں کی نظروں سے پوشیدہ رکھیں تو لوگ ظاہری چیزوں کو ہی حقیقت سمجھیں گے۔

اپنے حقیقی ارادوں کو چھپانے کا ایک طریقہ تو یہ ہے کہ اپنی جھوٹی خواہشات کے بارے میں مسلسل بے لاگ گفتگو کرتے رہیں اس طرح آپ ایک تیر سے تین شکار کریں گے۔

اس طرح ایک تو آپ لوگوں کی نظر میں ایک سچے انسان اور قابلِ اعتماد دوست کی حیثیت اختیار کر لیں گے، دوسرا آپ کے اصلی ارادے بھی مخفی رہیں گے اور تیسری بات یہ کہ آپ کے مخالفین غلط سمت میں اپنی توانائیاں ضائع کرتے رہیں گے۔

کی نظروں میں بے وقعت ہو گیا۔ اب وہ ایک عام نوجوان کی طرح تھا جو اس کی راہوں میں پڑے رہتے تھے۔اب پھر وہ مارکوئیس سے پہلے جتنی دور تھی۔

اوٹو وان بسمارک:

(Otto Von Bismark)

اوٹو وان بسمارک (35 سال کی عمر میں) 1850ء میں پرشین (جرمن) پارلیمنٹ میں ڈپٹی کے عہدے پر فائز تھا۔

وہ جرمن قوم کی نشاۃ ثانیہ کا زبردست علمبردار تھا۔ جرمنی اس وقت ٹکڑوں میں بٹا ہوا تھا اور اس کا ہمسایہ ملک آسٹریا زبردست فوجی قوت کے بل بوتے پر غلبہ رکھتا تھا۔ جرمن قوم اور راہنماؤں میں بہت غم وغصہ پایا جاتا تھا۔دونوں ملک جنگ کے دھانے پر پہنچ چکے تھے اور جرمن پارلیمنٹ میں اس اہم موضوع پر

لوگوں کو بھٹکانے کا ایک اور طریقہ جھوٹے خلوص کا اظہار ہے۔ لوگ بڑی آسانی سے خلوص کے اظہار کو ایمانداری سمجھ لیتے ہیں۔ آپ جو کچھ کہتے ہیں اگر آپ کے لہجے میں ان الفاظ پر پختہ یقین بھی ظاہر ہو تو اس سے آپ کی بات میں وزن پیدا ہو جاتا ہے۔ شیکسپیئر کے مشہور المیہ ڈرامہ "اوتھیلو" میں ایاگو (Iyago) اسی طرح اوتھیلو کو دھوکہ دینے میں کامیاب ہوتا ہے۔

وہ اوتھیلو (Othello) سے ڈیسڈ ومنا (Desdemona) کی مفروضہ بے وفائی کے بارے میں اتنی فکر اور دکھ کا اظہار کرتا ہے کہ اوتھیلو کا اس فریب اور دھوکے سے بچنا ناممکن ہو جاتا ہے۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ دھوکے باز اور فریبی لوگ بڑے بنے سنورے ہوتے ہیں اور خوبصورت لفّاظی کرتے ہیں تو آپ غلطی پر ہیں۔ سب سے بہترین دھوکہ باز وہ ہے جو بالکل سادہ اور غیر نمایاں طریقہ اختیار کرتا ہے جس پر توجہ ہی نہیں جاتی۔ وہ یہ بات جانتے ہیں کہ بہت زیادہ نمایاں ہونا شکوک کو اُبھارتا ہے۔ اس کے بجائے وہ اپنے اہداف کو سادہ اور عمومی انداز کے پیچھے چھپاتے ہیں۔

ایک بار جب آپ عام فہم اور سادہ انداز اختیار کر کے لوگوں کا بھروسہ جیت لیتے ہیں تو پھر انہیں آپ کی طرف سے دھوکے کا اندازہ نہیں ہوتا۔

بحث ہونے والی تھی۔ تمام مقررین اپنی شعلہ بیانی سے قوم کو جنگ پر اُبھار رہے تھے۔

بادشاہ فریڈرک ولیم چہارم اور اس کے وزراء جنگ سے گریز کی پالیسی پر عمل پیرا تھے۔ اب پارلیمنٹ میں بسمارک کی تقریر شروع ہوئی۔ ہر شخص توقع کر رہا تھا کہ یہ شخص آسٹریا کے خلاف اعلانِ جنگ کر دے گا لیکن اس وقت سب کی امیدوں پر پانی پھر گیا جب بسمارک نے جنگ کی تباہی اور ہولناکیوں کا نقشہ کھینچا اور آسٹریا کی پالیسیوں کی تعریف کی۔ ہر شخص ششدرہ رہ گیا۔ بادشاہ، اس کے وزراء اور جنگ کے دوسرے مخالفین بہت طاقتور ہو گئے۔ پارلیمنٹ کی ووٹنگ میں جنگ کے خلاف لوگوں کو فتح حاصل ہوئی۔ بادشاہ نے بسمارک کو وزارت سونپ دی۔ چند ہی سال میں بسمارک جرمنی کا وزیراعظم بن گیا۔

لوگوں کی آنکھوں میں دھول جھونکنے کا سب سے آسان طریقہ آپ کے چہرے کے تاثرات ہیں۔ سادگی اور انتہائی چالاکی سے پیدا کیے گئے تاثرات وہ دھوکہ ہیں جن کے پیچھے خطرناک سے خطرناک منصوبے اور ارادے چھپائے جاسکتے ہیں۔ یہ وہ ہتھیار ہے جو دنیا کے طاقتور سے طاقتور افراد سیکھتے رہے۔ کہا جاتا ہے کہ کوئی بھی Franklin D. Roosevelt کا چہرہ نہیں پڑھ سکتا تھا۔ Baron James Rothschild نے پوری زندگی اپنی اصلی خواہشات کو چھپانے کی مشق کی۔ یاد رکھیں کہ اپنی شاندار صلاحیتوں اور اچھی باتوں کو چھپانے کے لیے بہت صبر اور عاجزی کی ضرورت ہے۔ اپنے آپ کو غیر نمایاں کرنا بہت مشکل ہے۔ اپنے چہرے پر ایسا نقاب پہننے پر مایوس مت ہوں۔ یہ آپ کے بارے میں اندازہ نہ لگا سکنے کا مسئلہ ہے جو لوگوں کو آپ سے متاثر کرتا ہے اور آپ کو ایک طاقتور آدمی کے طور پر پیش کرتا ہے۔

بسمارک نے پارلیمنٹ میں جنگ کے خلاف تقریر کرکے پوری جرمن قوم کی نظر میں اپنی شخصیت کو بلامقصد داغدار نہیں کیا تھا۔ اب اس نے اپنے اصل مقصد پر عمل کرتے ہوئے جرمنی کو متحد کیا، فوج کا مورال بلند کیا، جدید ہتھیاروں کی بدولت فوج بہت مضبوط ہوگئی تو بسمارک نے آسٹریا کے خلاف فیصلہ کن جنگ میں کامیابی حاصل کرکے جرمن نشاۃ ثانیہ کا خواب پورا کرلیا۔ پارلیمنٹ میں تقریر کے دوران اگر بسمارک اپنے حقیقی ارادوں کا اظہار کردیتا تو آسٹریا کے خلاف جنگ میں شکست کی صورت میں جرمنی کی نشاۃ ثانیہ کا خواب ہمیشہ کے لیے زمین بوس ہو جاتا۔

حاصل:

ایک بھیڑ کبھی شکار نہیں کرتی، نہ ہی دھوکہ دیتی ہے کیونکہ بھیڑ کمزور اور بے ضرر ہوتی ہے۔ لیکن بھیڑ کی کھال میں چھپی ایک لومڑی آسانی سے مرغیوں کے ڈربے میں داخل ہو جاتی ہے۔

سند:

کیا آپ نے کسی ایسے ماہر جنرل کے بارے میں سنا جو کسی قلعے کو فتح کرنے سے پہلے دشمن کے سامنے ارادوں کا اعلان کرے؟ اپنے مقصد کو چھپائیں اور اپنی ترقی کو خفیہ رکھیں۔ اس وقت تک اپنے ارادوں کی وسعت کا اظہار نہ کریں جب تک انہیں روکا جانا ممکن ہو یا جب تک لڑائی ختم نہ ہو جائے۔ جنگ کا اعلان کرنے سے پہلے فتح حاصل کر لیں۔ ایسے جنگجو لوگوں کی طرح عمل کریں جن کے ارادوں کا اظہار الفاظ سے نہیں بلکہ ان تباہ حال ریاستوں سے ہوتا ہے جہاں سے ان کا گزر ہو۔

(Enclos 1623-1706)

قانون نمبر 4
ہمیشہ کم گوئی اختیار کریں
Always Say Less Than Necessary

پیغام:

جب آپ لوگوں کو اپنی باتوں سے متاثر کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو بالکل عام آدمی لگتے ہیں اور خود پر قابو کھو دیتے ہیں لیکن اگر آپ ایک بالکل عامیانہ سی بات بھی مبہم اور غیر واضح انداز میں کرتے ہیں تو یہ دیوی دیوتاؤں کے الفاظ کی طرح بن جاتے ہیں۔ طاقتور لوگ کم گوئی کے ذریعے لوگوں کو متاثر کرتے ہیں اور اپنا رعب و دبدبہ قائم رکھتے ہیں۔ آپ جتنا زیادہ بولتے ہیں غلطی کا امکان اتنا ہی زیادہ ہوتا ہے۔

طاقت و اقتدار نمود و نمائش کا کھیل ہے اور جب آپ کم بولتے ہیں تو یقیناً اس سے زیادہ عظیم اور طاقتور لگتے ہیں جتنے حقیقت میں ہوتے ہیں۔ آپ کی خاموشی دوسروں کے لیے بے چینی پیدا کرتی ہے۔ لوگ وضاحت چاہتے ہیں، اُن کی خواہش ہے کہ انہیں علم ہونا چاہیے کہ آپ کیا سوچ رہے ہیں۔ جب آپ اپنے الفاظ ادا کرنے میں احتیاط کرتے ہیں تو لوگ آپ کے اصل ارادوں تک نہیں پہنچ سکتے۔ آپ کے مختصر جوابات اور خاموشی لوگوں کو مدافعانہ رویہ اختیار کرنے پر مجبور کر دیتے

برے حالات کا شکار سکرین رائٹر مائیکل آرلن 1944ء میں نیویارک گیا۔ اپنا غم بھلانے کے لیے وہ ایک مشہور ریسٹورنٹ میں گیا۔ ہوٹل کی لابی میں اس کی ملاقات ایک امیر آدمی Sam Goldwyn سے ہوئی جس نے اُسے ازراہِ مذاق کہا کہ اسے گھڑ دوڑ میں حصہ لینے والے گھوڑے لینے چاہئیں۔ جس کے بعد ہوٹل

ہیں اور گھبراہٹ یا خاموشی دور کرنے کی کوشش میں وہ اپنے اصل ارادے اور کمزوریاں آشکار کر دیتے ہیں۔ وہ آپ کے ساتھ ملاقات کے بعد یہی سوچتے رہتے ہیں کہ انہیں ان کے رازوں اور صلاحیتوں سے محروم کر دیا گیا ہے اور وہ آپ کے ہر لفظ اور انداز پر غور کرتے رہتے ہیں۔ آپ کے مختصر جوابات کو ملنے والی توجہ آپ کی طاقت میں اضافہ کرتی ہے۔ ایک نوجوان فنکار کے طور پر Andy Warhol کو احساس تھا کہ صرف باتیں کر کے آپ لوگوں سے اپنی مرضی نہیں کروا سکتے۔ لوگ آپ کے خلاف ہو جاتے ہیں آپ کی نافرمانی کرتے ہیں اور آپ کی خواہش کے بالکل خلاف عمل کرتے ہیں۔ اس نے اپنے ایک دوست سے کہا کہ ''میں نے یہ سیکھا ہے کہ جب آپ خاموش ہوتے ہیں تو زیادہ طاقتور ہو جاتے ہیں''۔

اس کے بعد کی زندگی میں Andy Warhol نے بہت کامیابی سے یہ حکمت عملی استعمال کی۔

اس کے تمام انٹرویوز جیسے دیوی دیوتاؤں کی علامتی باتوں جیسے الفاظ پر مبنی ہوتے۔ وہ غیر واضح اور مبہم باتیں کرتا اور انٹرویو کرنے والے بعد میں ان باتوں کے معنی تلاش کرتے رہ جاتے۔ وہ یہی تصور کرتے کہ

کی بار میں آرلن کی ملاقات Louis B. Mayer سے ہوئی جو اس کا پرانا شناسا تھا۔ Mayer نے اس سے سوال کیا کہ اس کے مستقبل کے منصوبے کیا ہیں؟

''میں ابھی تھوڑی دیر پہلے Goldwyn سے بات کر رہا تھا'' آرلن نے جواب دیا۔

''اوہ اچھا! میئر نے پوچھا کہ Goldwyn نے اسے کتنی پیشکش کی؟''

''کچھ زیادہ نہیں'' آرلن نے جواب دیا۔

اس مختصر جواب سے Mayer کو یہی لگا کہ شاید آرلن کی Goldwyn سے کوئی ڈیل ہو گئی ہے تو اس نے فوراً ہی پوچھا کہ کیا تم تیس ہفتوں کے پندرہ ہزار ڈالر لو گے۔ آرلن کے مختصر الفاظ نے اس کے دن بدل دیے۔

اس کی بے معنی باتوں کے پیچھے کوئی بہت گہرے معانی پوشیدہ ہیں۔Warhol اپنے کام کے بارے میں بہت کم بات کرتا اس کی بجائے وہ دوسروں کو مطلب نکالنے دیتا۔ وہ اپنے کام کے بارے میں جتنا کم بولتا لوگ اس پر اتنی ہی بحث کرتے اور لوگ اس بارے میں جتنی باتیں کرتے اسے اتنی ہی اہمیت ملتی۔

صرف انتہائی ضروری بات کرنے سے آپ بہت بامعنی اور طاقتور بات کا تاثر دیتے ہیں۔ اس کے علاوہ آپ جتنا کم بولتے ہیں کسی غلط بات کے منہ سے نکل جانے کا خطرہ بھی اتنا ہی کم ہو جاتا ہے۔

1825ء میں ایک نئے زار (شہنشاہِ روس) نکولس اوّل کے تخت سنبھالتے ہی ملک میں بغاوت پھوٹ پڑی۔ باغیوں کا مطالبہ تھا کہ ملک کا نظام جدید بنیادوں پر چلایا جائے اور ملک کا صنعتی اور انتظامی ڈھانچہ یورپ کی طرز پر قائم کیا جائے۔

بغاوت کو انتہائی سختی سے کچلتے ہوئے نکولیس نے باغیوں کے ایک راہنما Kondraty Ryleyev کو سزائے موت سنائی۔ سزا پر عمل درآمد کے وقت باغی راہنما پھانسی کے پھندے پر کھڑا تھا...... جلاد نے لیور گھمایا اور باغی کے جسم کو جھٹکا لگا لیکن خوش قسمتی سے عین وقت پر

بادشاہ لوئیس چہار دہم سلطنت کے معاملات بہت صیغہ راز میں رکھنے کا عادی تھا۔ یہاں تک کہ وہ اپنے وزراء کو بھی مناسب وقت سے پہلے کسی بات سے آگاہ نہیں کرتا تھا۔

وہ کونسل کی میٹنگ میں مفصل بحث کے بعد سب کو اپنے فیصلوں سے آگاہ کرتا تھا۔ اس کے چہرے پر ناقابلِ فہم تاثرات ہوتے۔ اس کی آنکھیں لومڑی کی طرح تھیں۔ سوائے کونسل کے اجلاس میں بات اٹھانے کے وہ جب درباریوں سے بات کرتا تو صرف ان کے فرائض و اختیار تک محدود رہتا۔ حتیٰ کہ اس کی غیر سنجیدہ بات بھی ہاتف غیبی کے استعارے جیسی ہوتی۔

لوئیس چہار دہم۔1928ء

رسہ ٹوٹ گیا اور اس کی جان بچ گئی۔ اب اس دور میں ایسی باتوں کو قدرت کی طرف سے علامت یا اشارہ سمجھ کر مجرم کو معاف کر دیا جاتا تھا۔

مگر اس وقت اپنی جان بچ جانے کے بعد Kondraty Ryleyev کپڑے جھاڑتا ہوا اُٹھ کھڑا ہوا اور ہجوم سے مخاطب ہو کر چلایا: ''دیکھا روس میں یہ لوگ کوئی بھی چیز ڈھنگ سے نہیں بنا سکتے حتیٰ کہ یہ لوگ اتنا بھی نہیں جانتے کہ ایک رسی کیسے بنائی جاتی ہے''۔ فوراً ہی ایک قاصد پھانسی دینے میں ناکامی کی خبر لے کر ونٹر پیلس پہنچا۔ بادشاہ اگرچہ یہ خبر سن کر دُکھی ہوا لیکن نہ چاہتے ہوئے بھی معافی نامے پر دستخط کرنے لگا۔ ساتھ ہی اس نے پوچھا کہ کیا باغی نے اس معجزاتی واقعہ پر کچھ کہا؟ تو قاصد نے جواب دیا: ''جناب اس نے یہی کہا کہ روس میں لوگ ایک رسی تک نہیں بنا سکتے''۔

''اچھا! تو ایسی صورت میں ہم اس کو غلط ثابت کریں گے'' اور اس نے معافی نامہ پھاڑ دیا۔ اگلے دن باغی کو دوبارہ پھانسی دے دی گئی اور اس بار رسی نہیں ٹوٹی۔

سبق یہ ہے کہ ایک بار الفاظ منہ سے نکل جائیں تو پھر واپس نہیں لیے جا سکتے۔ اپنے الفاظ پر قابو رکھیں۔ کسی کا مذاق اڑانے وقت خاص طور پر محتاط رہیں۔ آپ کو اپنے

جب چاند پوری طرح چمک رہا ہوتا ہے تو سیپی کا منہ پورا کھل جاتا ہے۔ جب کوئی کیکڑا ایسی سیپی کی طرف دیکھتا ہے تو اس کے منہ میں کوئی پتھر یا سمندری گھاس پھینک دیتا ہے جس سے سیپی دوبارہ بند نہیں ہو سکتی اور کیکڑے کی خوراک بن جاتی ہے۔
یہی انجام اس شخص کا بھی ہوتا ہے جو بے وقت اور بے سوچے سمجھے منہ کھول دیتا ہے اور بولنے کے بعد سامع کے رحم و کرم پر ہوتا ہے۔

(Leonardo Da Vinct 1452-1519)

چبھتے الفاظ سے وقتی اطمینان تو مل سکتا ہے لیکن بعض اوقات ان کی بہت بھاری قیمت چکانی پڑتی ہے۔

حاصل:

ڈیلفی (Delphi) کے مندر میں جب بھی لوگ پوچھنے آتے تو وہاں کا پروہت کچھ بے معنی لفظ ادا کر دیتا۔ انداز ایسا ہوتا کہ وہ الفاظ بہت اہم اور بامعنی ہیں۔ کوئی بھی پروہت کے الفاظ کو جھٹلا نہیں سکتا تھا۔ وہ الفاظ لوگوں کی زندگی اور موت سے زیادہ اہم ہوتے۔

سند:

کبھی اپنے ماتحتوں کے بولنے سے پہلے اپنے الفاظ ضائع مت کریں۔ میں جتنا زیادہ خاموش رہتا ہوں لوگ اتنا ہی جلدی بول پڑتے ہیں اور ان الفاظ سے میں ان کے اصل ارادے اور خواہشات جان سکتا ہوں۔ اگر حکمران کی شخصیت میں کوئی اسرار نہ ہو تو اس کے وزراء بہت زیادہ فائدہ اُٹھاتے ہیں۔

(Han Fei Tzn Chinese Philosopher 300BC)

قانون نمبر 5

بہت سی چیزوں کا انحصار آپ کی ساکھ پر ہے۔
اپنی جان کی قیمت پر بھی اپنی ساکھ کی حفاظت کریں۔
So Much Depends on Reputation
Guard it with your Life

پیغام:

کسی انسان کی ساکھ اس کی طاقت کے قلعے کا بنیادی پتھر ہے۔ صرف اپنی ساکھ کی بنیاد پر آپ لوگوں میں خوف پیدا کر کے فتح حاصل کر سکتے ہیں۔ ایک بار جب آپ کی ساکھ ختم ہو جائے تو آپ کمزور ہو جاتے ہیں اور آپ پر چاروں اطراف سے حملہ ہوتا ہے۔ ممکنہ حملوں کے لیے ہمیشہ تیار رہیں اور حملہ ہونے سے پہلے ہی انہیں ناکام بنانے کی کوشش کریں۔ اسی دوران اپنے دشمنوں کی ساکھ میں کمزوریاں تلاش کریں اور اسے تباہ کرنے کی کوشش کریں۔ پھر ایک جانب ہٹ کر کھڑے ہو جائیں اور رائے عامہ کو انہیں تباہ کرنے دیں۔

ہمارے اِردگرد کے لوگ بلکہ اکثر اوقات ہمارے قریبی دوست بھی اسرار کی دھند میں لپٹے ہوئے اور گھرے ہوتے ہیں۔ اِن کے کردار میں بھی خفیہ دراڑیں ہوتی ہیں جنہیں وہ کبھی افشاء نہیں کرتے۔

دوسرے لوگوں کو نہ جان پانا کبھی کبھی ہمیں پریشان کرتا ہے کیونکہ اس سے ہمارے لیے دوسرے لوگوں کو پرکھنا

چین میں سہ سلطنتی جنگ 207ء سے 256ء کے دوران جنرل چوکو لینگ (Chuko Liang) سلطنت شو (Shu) کی فوجوں کا سپہ سالار تھا۔ اس نے اپنی فوج دور دراز علاقوں میں بھیج دی اور خود اپنے چند جاں نثار

بہت مشکل بلکہ ناممکن ہو جاتا ہے۔ چنانچہ باقی باتوں کو نظر انداز کرتے ہوئے ہم عام طور پر صرف ظاہری باتوں جیسے لباس، جسمانی حرکات وسکنات اور لوگوں کی آنکھوں سے انہیں پرکھنے اور جاننے کی کوشش کرتے ہیں۔ عام معاشرتی زندگی میں ہماری ظاہری شخصیت ہی ہماری پہچان ہوتی ہے۔ کوئی معمولی سی غلطی یا ظاہری شخصیت میں چھوٹی سی تبدیلی بھی تباہ کن ہو سکتی ہے۔

آپ کی اپنی تخلیق کردہ ساکھ کے انتہائی اہم ہونے کی یہی سب سے بڑی وجہ ہے۔ ساکھ بنانا مشکل اور اہم ہے لیکن اسے قائم رکھنا بھی اتنا ہی ضروری ہے۔ یہ شہرت یا ساکھ ہی لوگوں کو آپ کی حقیقت جاننے سے روک کر آپ کے لیے زِرہ اور ڈھال کا کام کرے گی۔ لوگ آپ کی حقیقت نہیں جان پائیں گے اور آپ کو اس بات پر اختیار حاصل ہو گا کہ لوگوں کے بارے میں کیا رائے قائم کریں۔ آغاز میں آپ اپنی کسی ایک خوبی جیسے سخاوت یا ایمانداری کے بارے میں لوگوں کی رائے بنائیں۔ یہ خوبیاں آپ کو دوسروں سے ممتاز کرتی ہیں اور لوگ اس بات پر مجبور ہو جاتے ہیں کہ آپ کے بارے میں گفتگو کریں۔ اس کے بعد اپنی ساکھ کو جتنے زیادہ لوگوں تک پہنچا سکتے ہیں پہنچائیں، لیکن انتہائی

ساتھیوں کے ساتھ ایک قلعے میں مقیم ہو گیا۔

اسی دوران جنرل چوگو لینگ کو خبر ملی کہ اس کا دشمن جنرل سیمایی (Sima Yi) اپنی ڈیڑھ لاکھ فوج کے ساتھ اس کے قلعے پر حملہ آور ہونے کے لیے آ رہا ہے۔ جنرل لینگ چونکہ اتنی مختصر فوج کے ساتھ مزاحمت یا دفاع نہیں کر سکتا تھا اس لیے اس نے اپنی فوج کو قلعے میں چھپا دیا۔ قلعے کے دروازے کھولنے کا حکم دیا اور خود چین سے فصیل پر بیٹھ کر بانسری بجانے لگا۔ جنرل سیمایی قلعے میں داخل ہو گیا لیکن جب اس نے اپنے حریف کی فوج کو غائب پایا اور دیکھا کہ جنرل لینگ بڑے سکون سے بیٹھا بانسری بجا رہا تھا تو وہ سمجھا کہ اس میں ضرور لینگ کی کوئی چال ہے۔ وہ خوفزدہ ہو گیا اور اپنی فوج کو لے کر قلعے سے واپس چلا گیا۔

(یاد رہے کہ جنرل لینگ انتہائی خطرناک جنگی چالیں چلنے کے لیے مشہور تھا)

خوبصورتی اور ذہانت سے تاکہ آپ کی شہرت آہستہ آہستہ اور مضبوط بنیادوں پر مستحکم ہو۔ پھر یہ خود بخود جنگل کی آگ کی طرح پھیل جائے گی۔ آپ کی مستحکم شہرت لوگوں کو آپ کی موجودگی کا احساس دلاتی ہے اور آپ کی کوشش کے بغیر بھی آپ کو مضبوط حیثیت عطا کرتی ہے۔

آپ کی ساکھ آپ کے گرد ایک مقناطیسی ہالہ (aura) بنا دیتی ہے جس سے لوگوں میں آپ کی عزت بلکہ بعض اوقات رعب و دبدبہ قائم ہو جاتا ہے۔

شمالی افریقہ کے صحرا میں دوسری جنگِ عظیم کے دوران جرمن جرنیل Erwin Rommel اپنی مکاری اور دھوکہ دہی کے لیے شہرت رکھتا تھا اور اس کی یہ شہرت اس کے ہر حریف پر خوف طاری کر دیتی تھی۔ حتیٰ کہ جب اس کی فوج بکھر چکی تھی اور برطانوی ٹینکوں کو رومیل کے مقابلے میں ایک پر پانچ کی عددی برتری حاصل تھی تب بھی اس کے آگے بڑھنے کی خبر پر شہروں کے شہر خالی ہو گئے۔

آپ اپنی شہرت کو کسی ایک غیر معمولی اور انتہائی اعلیٰ خوبی پر قائم کریں۔ اس خوبی کی شہرت آپ کے لیے وزٹنگ کارڈ کا کام کرتی ہے۔ اس لفظ کا ذکر آتے ہی

اس طرح لینگ نے بغیر لڑائی کے صرف اپنی شہرت کا فائدہ اُٹھا کر فتح پالی۔

چین میں ایک قدیم سلطنت کا درباری ''می زوسیا'' اپنے اچھے تہذیبی آداب و اطوار کے لیے خاص طور پر مشہور تھا۔ اپنی ان اچھی عادات کی وجہ سے وہ بادشاہ کی نظروں میں آ گیا۔ چین میں قانون تھا کہ بادشاہ کی بگھی میں بلا اجازت بیٹھنے والے کے پاؤں کاٹ دیئے جاتے تھے۔ ایک روز اچانک می زوسیا کو اطلاع ملی کہ اس کی ماں سخت بیمار تھی۔ می زوسیا بلا اجازت بادشاہ کی بگھی پر سوار ہو کر اپنی ماں کو ملنے چلا گیا۔ جب یہ بات بادشاہ تک پہنچی تو اس کے پاؤں کاٹ دینے کے بجائے بادشاہ نے کہا کہ می زوسیا کتنا فرض شناس ہے کہ بیمار ماں کی خاطر وہ قطع ساقطین کا

لوگوں کو آپ کی موجودگی کا احساس ہوتا ہے اور جیسے ایک سحر قائم ہو جاتا ہے۔ آپ کی ساکھ وہ دولت ہے جسے بہت محنت سے حاصل کیا جاتا ہے اور بڑی احتیاط سے اسے سنبھالا جاتا ہے۔ خاص طور پر جب آپ اپنی ساکھ بنا رہے ہوتے ہیں تو آپ کو بڑی ہوشیاری سے ہر طرف سے اور ہر طرح کے حملے سے اس کا دفاع کرنا ہوتا ہے۔ ایک بار جب آپ اپنی ساکھ قائم کر لیں تو اپنے دشمنوں کی طرف سے کسی بھی طرح کے الزام کی صورت میں نہ تو غصہ کریں نہ مدافعانہ رویہ اختیار کریں۔ اس طرح کے رویے سے دشمن یہ محسوس کرے گا کہ آپ اپنی ساکھ کے معاملے میں خود اعتمادی کے بجائے عدم تحفظ کا احساس رکھتے ہیں۔ اس کے بجائے زیادہ بہتر راستہ اختیار کرتے ہوئے اعتماد سے بھرپور نظر آئیں اور دوسری جانب آپ اپنے مخالفین کی ساکھ پر حملے کو ایک طاقتور حربے کے طور استعمال کریں خاص طور پر ان لوگوں پر جو آپ سے زیادہ طاقتور ہوں۔ ایسے شخص کے پاس کھونے کے لیے بہت کچھ ہوتا ہے اور اگر وہ جواب میں آپ کی شہرت کو داغدار کرنا چاہے تو اسے اتنا فائدہ حاصل نہیں ہوتا۔ لیکن یہ طریقہ انتہائی مہارت سے استعمال کرنا چاہیے اور معمولی قسم کی انتقامی کارروائیوں سے خود اپنی شہرت کو نقصان نہ پہنچائیں۔

اپنے حملوں میں انتہائی حد تک نہ جائیں کیونکہ اس سے

قانون تک بھول گیا اور میری بگھی بلا اجازت لے گیا یعنی ''می زوسیا'' اپنی اچھی شہرت کی بنا پر نہ صرف اپنے پاؤں سے محروم نہ ہوا بلکہ بادشاہ سے فرض شناسی کی سند بھی حاصل کر لی۔ اسی طرح می زوسیا ایک دن بادشاہ کے ساتھ باغ کی سیر کر رہا تھا۔ درخت سے ایک ناشپاتی توڑی اور آدھی کھا کر باقی آدھی بادشاہ کو پیش کی۔ بادشاہ نے وہ ناشپاتی کھالی اور می زوسیا کو خراجِ تحسین پیش کیا کہ وہ بادشاہ سے اتنی محبت کرتا ہے کہ پہلے خود ناشپاتی کا ذائقہ چکھا اور پھر بادشاہ کو پیش کی۔

لوگوں کی توجہ آپ کے دشمن کی ساکھ کے بجائے آپ کی منتقم مزاجی کی طرف ہو جائے گی۔ جب آپ کی اپنی ساکھ مستحکم ہو تو انتہائی چالاکی سے طنز و مزاح کے ہتھیار سے دشمن پر حملہ آور ہوں اور اپنے مخالف کو کمزور کرتے چلے جائیں۔ ایک طاقتور شیر اپنے راستے میں آنے والے چوہے سے کھیلتا ہے۔ اگر وہ اس پر غصے سے حملہ آور ہو تو اس کا خوف ختم ہو جائے گا۔

انسان کو چاہیے کہ کیرئیر کے آغاز میں کسی ایک خوبی کو بنیاد بنا کر شہرت کو مستحکم کر لے۔ شہرت آپ کے گرد ایک ہالہ بنا کر آپ کی حفاظت کرتی ہے۔

حاصل:

آپ نے ہیروں اور جواہرات سے بھری ایک کان تلاش کی اسے کھودا اور اس میں موجود خزانہ آپ کا ہو گیا۔ اب اپنی زندگی کی قیمت پر اس خزانے کی حفاظت کریں۔ اپنی اس دولت کو مالِ مفت مت تصور کریں اور مسلسل اس کی حفاظت کرتے رہیں کیونکہ وقت جواہرات کی چمک ماند کر کے انہیں نظروں سے اوجھل کر دیتا ہے۔

سند:

میری خواہش ہے کہ میرے درباری اپنی موروثی قابلیت کو مہارت سے سنبھالیں اور جب بھی کسی ایسی جگہ جائیں جہاں وہ اجنبی ہوں تو کوشش کریں کہ ان کی شہرت ان سے پہلے وہاں پہنچ جائے کیونکہ ایسی شہرت جو بہت سے افراد کی آراء سے قائم ہو وہ کسی انسان کی قابلیت پر غیر متزلزل یقین قائم کرتی ہے اور ایسے لوگوں کے ذہن میں آسانی سے راسخ کی جا سکتی ہے جو پہلے ہی اسے قبول کرنے کو تیار بیٹھے ہوں۔

(Baldassare Castiglione 1478-1529)

قانون نمبر 6

ہر قیمت پر توجہ کا مرکز بنیں

Court Attention at All Costs

پیغام:

> ہر چیز کی پرکھ اس کی ظاہری کیفیت اور حالت سے ہوتی ہے۔ جو چیز نظر نہ آئے اس کی کوئی اہمیت نہیں ہوتی۔ اپنے آپ کو ہجوم میں کھونے مت دیں اور نہ ہی غفلت کے اندھیروں میں گم ہونے دیں۔ ہر قیمت پر دوسروں سے منفرد اور ممتاز رہیں۔ عام لوگوں سے زیادہ پراسرار نظر آ کر سب کی توجہ حاصل کریں۔

اپنے اِردگرد ہجوم سے زیادہ نمایاں اور ممتاز ہونا ایک ایسی مہارت ہے جو آسانی سے حاصل نہیں ہوتی۔ آپ کو توجہ حاصل کرنا سیکھنا پڑتا ہے۔ کسی بھی شعبے میں آغاز کے وقت کسی ایک خوبی یا کمال میں ایسی شہرت حاصل کریں جو آپ کو دوسروں سے ممتاز کر دے۔ یہ خوبی یا تاثر لباس کا کوئی مخصوص انداز، شخصیت کا کوئی ایسا پہلو ہو سکتا ہے جس سے لوگ محظوظ ہوں اور اس انداز کے بارے میں گفتگو کی جائے۔ ایک بار جب آپ اپنا ایسا کوئی تاثر قائم کر لیتے ہیں تو پھر آپ آسمان میں موجود دوسرے ستاروں کی طرح مقام بنا لیتے ہیں۔

یہ تصور کرنا بہت بڑی غلطی ہے کہ آپ کی اس مخصوص

انیسویں صدی میں امریکی صدر شومین پی ٹی بارنم کی مثال انتہائی شاندار ہے۔ وہ ایک سرکس کا مالک تھا۔ 1836ء میں بارنم نے میری لینڈ میں ایک سرکس خرید لی جس رات پہلا شو منعقد ہونا تھا اس صبح کو بارنم ایک سیاہ رنگ کا گاؤن پہن کر شہر کی سڑکوں پر نکل آیا۔ لوگ اس کے اردگرد اکٹھے ہو گئے۔

ہجوم میں سے کسی نے بلند آواز سے کہا کہ ”یہ شخص بدنام زمانہ

خوبی کو متنازعہ نہیں بنایا جائے گا یا اس پر کوئی حملہ نہیں کیا جائے گا آپ کو اپنی کسی بھی خوبی یا شہرت کو عارضی نہیں بنانا چاہیے اور اپنی کسی خوبی یا شہرت کو اپنی ہی کسی دوسری خوبی کے مقابلے میں ماندمت پڑنے دیں۔آپ جس چیز میں بھی مشہور ہوتے ہیں بہر حال وہ آپ کے حق میں ہی جائے گی۔

لوئیس 14 (چہار دہم) کے دربار میں بہت باصلاحیت مصنف، فنکار، خوبصورت دوشیزائیں اور کئی دوسرے مختلف خوبیاں رکھنے والے لوگ موجود تھے۔لیکن کسی کے بارے میں ڈیوک ڈی لوزون (Duc De Lauzun) سے زیادہ باتیں نہیں کی جاتی تھیں۔ڈیوک انتہائی چھوٹے قد کا مالک اور بہت زیادہ توہین آمیز رویے کے لیے مشہور تھا۔وہ بادشاہ کی بیوی کے ساتھ تعلقات رکھتا تھا اور کھلے عام نہ صرف بادشاہ کی بلکہ دوسروں کی بھی توہین کرتا تھا۔تاہم بادشاہ لوئیس ڈیوک کی ان ممتاز اور عجیب وغریب عادات سے اتنا متاثر تھا کہ دربار میں اس کی غیر حاضری برداشت نہیں کرتا تھا۔

بات بڑی سادہ تھی ڈیوک کا سب سے مختلف رویہ ہی لوگوں کی توجہ اس کی طرف مبذول کرواتا تھا۔لوگ اس کی باتوں سے اتنے خوش ہوتے تھے کہ ہر قیمت پر دربار میں اس کی موجودگی چاہتے تھے۔

قاتل کے ایوری ہے"۔بس پھر کیا تھا ہجوم میں ہلچل مچ گئی اور لوگ اس پر پل پڑے۔

بارنم نے دہائی دی کہ وہ قاتل نہیں ہے بلکہ بارنم ہے لیکن کسی نے اس کی نہ سنی لیکن وہ کسی نہ کسی طرح ہجوم کو سرکس کے قریب لے آیا۔ جہاں اس نے سب کو اپنی شناخت کروادی۔

بارنم زخموں سے چور تھا لیکن اسی رات سرکس کا پہلا شو بھرپور طریقے سے کامیاب ہوا۔لوگوں نے ہزاروں کی تعداد میں بارنم کو دیکھنے کے لیے ٹکٹ خریدا بعد میں راز کھلا کہ بارنم نے خود ہی یہ سارا ڈرامہ کھڑا کیا تھا تاکہ وہ لوگوں کی نظروں میں آ جائے اور اس کا سرکس کامیاب ہو جائے۔

معاشرہ عام اور اوسط درجے سے بلند شخصیات کو پسند کرتا ہے۔ اس لیے کبھی ان خوبیوں سے گریز نہ کریں جو آپ کو دوسروں سے ممتاز کریں۔ تنازعات اور الزامات کا مرکز بننے سے بھی مت گھبرائیں۔ الزامات اور حملے نظر انداز ہونے سے بہتر ہیں۔

اگر آپ کسی کمتر مقام کے حامل ہیں جس پر رہتے ہوئے لوگوں کی توجہ حاصل کرنے کا امکان بہت کم ہے تو ممتاز مقام حاصل کرنے کی ایک مؤثر تکنیک یہ ہے کہ فوراً کسی بڑے اور نمایاں فرد پر حملہ کریں۔ جب ایک بالکل عام سے غلام رومی شاعر Pietro Aretino نے سولہویں صدی کے آغاز میں توجہ حاصل کرنا اور مشہور ہونا چاہا تو اس نے پوپ اور اس کے پالتو ہاتھی کے بارے میں طنزیہ نظمیں لکھنا شروع کر دیں۔ اس عمل سے Aretino فوراً ہی لوگوں کی نظروں میں آ گیا۔ کسی طاقتور آدمی پر ایسا حملہ بھی اسی طرح کے نتائج پیدا کر سکتا ہے۔ لیکن یاد رکھیں کہ لوگوں کی توجہ حاصل کرنے کے بعد ایسی ترکیبیں بڑی ہوشیاری سے اور موقع کی مناسبت سے استعمال کریں ورنہ آپ کا تأثر ختم ہو جائے گا۔

ایک مرتبہ جب آپ شہرت کی بلندیوں پر پہنچ جاتے ہیں تو آپ کو مسلسل اپنے طریقوں اور حربوں میں تبدیلی

تھامس ایڈیسن اور اس کے حریف سائنسدان نکولا کو مشترکہ طور پر فزکس کے نوبل پرائز کا حقدار قرار دیا گیا۔ لیکن ایڈیسن نے محض اس لیے یہ انعام لینے سے انکار کر دیا کہ اس کے حریف کو بھی انعام دیا جا رہا تھا۔ اس انکار نے تھامس ایڈیسن کو مشہور کر دیا۔ نکولا بھی بہت بڑا سائنسدان تھا لیکن وہ گمنام ہو گیا جبکہ ایڈیسن کو بچہ بچہ جانتا ہے۔

لاتے رہنا چاہیے۔ اگر آپ ایسا نہیں کرتے تو لوگ آپ سے اُکتا جائیں گے اور آپ کی جگہ کوئی دوسرا شخص ان کی توجہ کا مرکز بن جائے گا۔ اس کھیل میں مسلسل ہوشیاری اور تخلیق کی ضرورت ہے۔ پیبلو پکاسو (Pablo Picasso) نے کبھی اپنی شہرت کو ماند نہیں پڑنے دیا۔ جب بھی اسے لگتا کہ اس کا نام مخصوص طرز کی تصاویر کے ساتھ جڑ گیا ہے تو جلد ہی بالکل نئے اور غیر متوقع انداز کی پینٹنگز بنا کر لوگوں کو متوجہ کرتا۔ اسے یقین تھا کہ اس سے پہلے کہ لوگ کسی مخصوص انداز کے عادی ہو جائیں کوئی نئی بھدی چیز بنا کر ہی انہیں چونکا دینا مناسب ہوگا۔

یہ بات یقینی ہے کہ لوگ اس چیز یا شخص کو بہت اہم سمجھتے ہیں جس کے بارے میں وہ پیش گوئی نہ کر سکیں۔ اگر آپ لوگوں کی توقع کے برعکس کوئی عمل کر کے انہیں چونکا سکیں تو آپ ان کی طرف سے عزت اور ان کی رخ بدلتی توجہ پر گرفت کر سکتے ہیں۔

حاصل:

Lime Light(سٹیج پر کسی تماشے کے دوران چھت سے پڑنے والی وہ روشنی جس کی موجودگی میں باقی تمام روشنیاں گُل کر دی جاتی ہیں)
لائم لائٹ میں کھڑا اداکار سب کی توجہ کا مرکز ہوتا ہے۔ تمام نظریں اس پر مرکوز ہوتی ہیں۔ لائم لائٹ کی شعاع میں ایک وقت میں صرف ایک اداکار کی جگہ ہوتی ہے۔ اپنے آپ کو اس روشنی میں دکھنے کے لیے جو کچھ بھی بن پڑے کر گزریں۔ اپنے افعال کو اتنا اہم، پر کشش اور مشہور بنائیں کہ یہ روشنی آپ پر ہی رہے اور باقی تمام اداکار اندھیرے میں چلے جائیں۔

سند:

ہمیشہ اہم اور قابلِ دید رہیں۔ جو نظروں سے اوجھل ہو گیا کوئی وجود نہیں رکھتا۔ یہ روشنی ہی تھی جس کی وجہ سے ابتدائے آفرینش میں ہر چیز سامنے آئی۔ اظہار یا نمائش کئی خلا پُر کر دیتا ہے، خامیاں چھپا دیتا ہے اور ہر چیز کو نئی زندگی مل جاتی ہے۔ خاص طور پر اگر اسے آپ کی کسی خاص خوبی کی مدد بھی حاصل ہو۔

(Baltasar Garcian 1601-1658)

قانون نمبر 7

اپنے لیے دوسروں سے کام کروائیں اور خود اس کا اعزاز حاصل کریں

Get Others to Do the Work for You, but always Take the Credit

پیغام:

اپنے مقصد اور مفاد کے لیے دوسرے لوگوں کی دانش، علم اور محنت کا استعمال کریں۔ اس طرح کی مدد نہ صرف آپ کا بہت قیمتی وقت اور توانائی بچائے گی بلکہ اس سے آپ کو ایک دیوتا جیسی اہلیت اور رفتار بھی ملے گی۔ آخر میں آپ کے مددگار فراموش کر دیئے جائیں گے لیکن آپ کا نام اور کام یاد رکھا جائے گا۔ وہ کام خود کبھی مت کریں جو آپ دوسروں سے کروا سکتے ہوں۔

طاقت و اختیار کی دنیا بھی جنگل کے قانون پر چلتی ہے۔ یہاں کچھ ایسے جانور ہوتے ہیں جو اپنا پیٹ بھرنے کے لیے شکار کرتے ہیں جبکہ کچھ جانور ایسے بھی ہیں جو دوسروں کا کیا ہوا شکار کھاتے ہیں۔ یہ مؤخر الذکر جانور جو زیادہ ذہانت نہیں رکھتے اس قابل نہیں ہوتے کہ اختیار و اقتدار حاصل کر سکیں۔ وہ یہ بات سمجھ چکے ہوتے ہیں کہ ممکن ہے انہیں تھوڑا زیادہ انتظار کرنا پڑے لیکن ان کے لیے کوئی دوسرا جانور کام کرے گا ضرور!

اس وقت جب آپ کسی منصوبے پر کام کر رہے ہیں

بالکل اسی وقت کچھ گدھ ہوں گے جو اس امید پر آپ کے اِرد گرد منڈلا رہے ہوں گے کہ آپ کی تخلیق کے سہارے اپنی بقا قائم رکھیں بلکہ پھلیں پھولیں۔ اس بارے میں شکایت کرنا لا حاصل ہے اور نہ ہی تلخی یا غصے کا کوئی فائدہ ہے۔ بہتر یہ ہے کہ اپنی حفاظت کریں اور اس کھیل میں شامل ہو جائیں۔ ایک بار جب آپ طاقت حاصل کرنے کا ذریعہ ڈھونڈ لیں تو پھر گدھ کی طرح دوسروں کے شکار پر پیٹ بھریں اور اپنا بہت سا وقت اور توانائی بچائیں۔

Peter Paul Rubens نامی فنکار نے اپنی عمر کے آخری حصے میں خود کو مختلف لوگوں کی طرف تصاویر بنانے کی خواہشات میں گھرا ہوا پایا۔ اس نے ایک باقاعدہ نظام قائم کیا۔ اس نے فنِ مصوری میں مہارت رکھنے والے ایک درجن سے زائد فنکاروں کی خدمات حاصل کیں۔ ان میں سے ہر ایک اس فن کے کسی نہ کسی شعبے میں خاص مہارت رکھتا تھا۔ اس نے تصویریں بنانے کا ایک ایسا نظام قائم کیا جس میں بیک وقت بہت سی تصاویر پر کام ہو رہا ہوتا۔ جب کوئی گاہک آتا تو روبن اپنے تمام کاریگروں کو وہاں سے بھیج دیتا اور پھر وہ گاہک دیکھتا کہ کیسے روبن حیرت انگیز رفتار سے ایک ہی وقت میں اتنی زیادہ تصاویر پر کام کرتا جس سے وہ انتہائی متاثر ہوتا۔

کسی جنگل میں ایک دن ہاتھی دریا کے پاس ٹہل رہا تھا۔ اسی دوران اس نے ایک کچھوے کو راستے میں دھوپ تاپتے ہوئے دیکھا تو ہاتھی بڑی حقارت سے کچھوے سے مخاطب ہوا اور اسے کہا کہ راستے سے فوراً ہٹ جائے ورنہ ہاتھی کے پاؤں کے نیچے کچلا جائے گا۔ اس پر کچھوے نے یہ کہتے ہوئے ہاتھی کو حیران کر دیا کہ وہ بھی ہاتھی جتنا ہی طاقتور ہے اور رسہ کشی کے مقابلے میں اسے شکست دے سکتا ہے۔ ہاتھی ہنس پڑا اور

یہ اس قانون کا مرکزی نقطہ ہے کہ دوسروں سے اپنے لیے کام کروائیں جبکہ اس کام کا سارا اعزاز خود لیں۔ اس طرح آپ ایک دیوتا جیسی مضبوطی اور طاقت کے حامل نظر آئیں گے۔ اگر آپ ہر کام اپنے ہاتھ سے کرنا چاہتے ہیں تو آپ اپنی توانائی ضائع کریں گے اور بہت جلد آپ کی طاقت وتوانائی کا ذخیرہ ختم ہو جائے گا۔ اس لیے ایسی مہارت اور فن رکھنے والے آدمی تلاش کریں جن کی آپ میں کمی ہو۔

انہیں معاوضہ دے کر ان کی خدمات حاصل کریں کہ وہ آپ کے لیے کام کریں یا کوئی ایسا طریقہ اختیار کریں کہ اُن کے کام پر آپ کا نام لگ سکے۔ اس طرح ان کی تخلیقی صلاحیت آپ کی ہو جاتی ہے اور آپ دنیا کے سامنے ایک انتہائی ذہین وفطین آدمی کا روپ اختیار کر لیتے ہیں۔

اس قانون کے اطلاق کا ایک اور پہلو یا طریقہ بھی ہے جس کے مطابق آپ کو دوسرے لوگوں کی حالیہ مشقت کو اپنے لیے استعمال کرنے کے بجائے آپ ان کے ماضی کے علم ودانش کے وسیع ذخیرے کو استعمال کریں۔ مشہور سائنسدان، آئزک نیوٹن اسے جنات کے کندھوں پر سوار ہونے سے مشابہت دیتا تھا۔ اس کا

کچھوے کا مزید مذاق اُڑانے لگا۔ کچھوے نے ہاتھی سے کہا کہ اگر وہ رضامند ہو تو مقابلے کا وقت اور جگہ کچھوا طے کرے گا۔ اپنی طاقت کے زعم میں ہاتھی فوراً مان گیا۔

اگلے دن کچھوا دریا کے کنارے گیا اور دریا میں نہاتے ہوئے دریائی گھوڑے کو بھی اس مقابلے کے لیے للکارا۔ دریائی گھوڑے نے بھی ہاتھی جیسا ہی توہین آمیز جواب دیا۔ کچھوے نے اسے کہا کہ وہ انتظار کرے جب تک کچھوا رسہ لے کر نہ آ جائے۔ اس کے بعد کچھوے نے ایک مضبوط رسہ لیا اور ہاتھی کو بھی مقابلے کے لیے بلا لیا۔

اب اس نے رسہ ایک طرف دریائی گھوڑے کو مضبوطی سے پکڑنے کو کہا کہ وہ دوسری طرف جا کر رسہ کھینچ کر ابھی اسے ہرا دیتا ہے۔ پھر اس نے تھوڑی دیر دریائی گھوڑے کی نظروں سے

مطلب یہ تھا کہ اپنی دریافتوں کے لیے اس نے دوسروں کے علم سے بھی فائدہ حاصل کیا۔ اس کی ذہانت کا ایک بڑا حصہ ماضی اور قرونِ وسطیٰ کے عظیم سائنسدانوں کا مرہونِ منت تھا اور اس نے انتہائی عیاری سے ان سب کی بصیرت اور دانش مندی کو استعمال کیا۔

شیکسپیئر نے اپنے ڈراموں کے پلاٹ، کردار اور حتیٰ کہ ڈائیلاگ تک پلوٹارچ (Plutarch) سے حاصل کیے کیونکہ وہ جانتا تھا کہ کوئی بھی Plutarch جیسے خوبصورت اور انسانی نفسیات کے مطابق ڈائیلاگ تحریر نہیں کرسکتا اور اس کے بعد یہی کچھ شیکسپیئر کے ساتھ ہوا اور کئی دوسرے مصنفین نے اس کے ڈراموں سے تحریریں نقل کیں۔

وہ تمام مصنفین جنہوں نے انسانی فطرت کا گہرائی میں مطالعہ کیا، مختلف ادوار کی تاریخ کو کھنگالا اور انسانی حماقتوں اور دانش مندی کی داستانیں اکٹھی کیں...... ان کی تحریریں اس انتظار میں ہیں کہ آپ آئیں اور ان سے فائدہ اُٹھائیں۔

ان کی ذہانت، محنت، مہارت اور فن اب آپ کا ہے اور وہ کبھی دنیا میں واپس آ کر کسی کو نہیں بتائیں گے کہ آپ کتنے بڑے نقال ہیں۔ اب اگر آپ چاہیں تو بے شمار

اوجھل ہاتھی کو رسہ دیا اور اسے کہا کہ وہ پورا زور لگا کر بھی کچھوے کو ہرا نہیں سکتا۔

کچھوا تھوڑی دور کھڑا دیکھتا رہا جبکہ ہاتھی اور دریائی گھوڑا ایک دوسرے کی نظروں سے دور اپنی پوری طاقت استعمال کرتے رہے لیکن لحیم شحیم ہونے کی وجہ سے دونوں ہی اپنی جگہ سے نہ ہلے۔

آخر تھک ہار کر دونوں نے شکست تسلیم کر لی لیکن اس دن کے بعد سے دونوں ہی کچھوے کی طاقت کو تسلیم کرنے لگے۔

غلطیاں کرتے ہوئے زندگی میں گھسٹتے ہوئے خود اپنے تجربے سے سیکھتے ہوئے آگے بڑھتے رہیں یا پھر دوسروں کے علم سے فائدہ اُٹھائیں اور اپنا وقت اور توانائی بچائیں۔

حاصل:

گدھ جنگل کے تمام جانوروں میں سب سے زیادہ آسانی سے اپنی خوراک حاصل کرتا ہے۔ باقی تمام جانوروں کی موت اس کے لیے بھوک مٹانے اور اپنی بقا قائم رکھنے کا ذریعہ بنتی ہے۔ جب آپ کسی ہدف کے لیے محنت کر رہے ہوں تو گدھوں پر نظر رکھیں ان سے مقابلہ مت کریں بلکہ ان میں شامل ہو جائیں۔

سند:

سیکھنے کے لیے بہت کچھ ہے اور زندگی بہت مختصر ہے جبکہ علم بہت ضروری ہے۔ اسی لیے یہ بہت عمدہ ترکیب ہے کہ ہر ایک سے سیکھا جائے۔ چنانچہ دوسروں کی محنت و مشقت کے بل بوتے پر آپ عالم و فاضل بن سکتے ہیں۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 8

کوشش کریں کہ لوگ چل کر آپ تک آئیں اور آپ پر انحصار کریں اور اس کے لیے کوئی جال بچھانے سے بھی دریغ نہ کریں۔

Make Other People Come to You, Use Bait if Necessary

پیغام:

جب آپ اپنے حریف کو پہلے چال چلنے پر مجبور کر دیتے ہیں تو جنگ کی بازی آپ کے ہاتھ میں آ جاتی ہے اور اس سے بھی بہتر یہ ہے کہ آپ حریف کو اتنی جلد بازی میں چال چلنے کے لیے اکسائیں کہ وہ تمام تر احتیاط اور دفاعی تدابیر کو بالائے طاق رکھ دے۔ حریف کو اس دھوکے میں مبتلا کر دیں کہ پہل کرنے میں اسے فائدہ ہے اور پھر جب وہ آپ کے جال میں پھنس جائے تو آپ حملہ کریں جیت آپ کا مقدر بن جائے گی۔

انسانی تاریخ میں کئی بار یہ منظر دہرایا گیا کہ ایک جارح مزاج راہنما کچھ جرأت مندانہ قدم اُٹھاتا ہے اور اس طرح اس کی طاقت میں مزید اضافہ ہوتا چلا جاتا ہے۔ تاہم بہت جلد اس کی طاقت اپنے عروج پر پہنچ جاتی ہے اور پھر ہر چیز اس کے خلاف ہو جاتی ہے۔ اس کی طاقت سے خوفزدہ کمزور دشمن اس کے خلاف اکٹھے ہو جاتے ہیں وہ ان کے خلاف کبھی ایک سمت میں جاتا ہے تو کبھی

فیلیپو برنیلسکی نشاۃ ثانیہ کے دور کا ایک عظیم آرکیٹیکٹ تھا۔ وہ دوسروں کو اپنے قدموں میں بلانے کے فن کا ماہر تھا۔ دوسروں کو عاجز کر کے اپنے سامنے جھکا دینا اس کی اصلی قوت تھی۔
ایک دفعہ فیلیپو کو سانتا میریہ ڈل فیور کے گنبد کی مرمت کا کام دیا گیا۔ اس مقدس عبادت گاہ کی

سرزمین پر موجودگی سے وہ گھبرائے گا اور جلدی میں کوئی دوسری چال چلتا ہے اور آخر کار تھک ہار کر ختم ہو جاتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ جارح اور غصیلا شخص خود اپنے آپ پر قابو نہیں رکھتا وہ اپنی ایک دو چالوں سے آگے نہیں دیکھ سکتا اور نہ ہی اپنے اندھے غصے میں اُٹھائے گئے اقدامات کے انجام سے آگاہ ہوتا ہے۔ چونکہ وہ ہمیشہ عمل کے بجائے صرف اپنے دشمنوں کے حملوں پر ردِعمل میں مصروف رہتا ہے اور اس طرح اس کی تمام طاقت وتوانائی خود اسی کے خلاف استعمال ہو جاتی ہے۔

اقتدار کے ایوانوں میں رہتے ہوئے آپ کو خود سے سوال کرنا چاہیے کہ اِدھر اُدھر دشمنوں کا تعاقب کرنے، مسائل کا حل کرنے کی کوششوں اور دشمنوں کو شکست دینے کا کیا فائدہ اگر آپ کو خود پر قابو نہیں ہے؟ میں مختلف اقدامات کی قیادت کرنے کے بجائے صرف دوسروں کے افعال پر ردِعمل ہی کیوں دے رہا ہوں؟ اس کا جواب بڑا سادہ ہے۔ طاقت کے بارے میں آپ کا نظریہ غلط ہے۔ آپ نے جارحیت پر مبنی افعال کو بہت مؤثر اقدام سمجھ لیا ہے جبکہ اکثر اوقات صبر وسکون سے انتظار کرنا زیادہ مؤثر ہوتا ہے جبکہ آپ کے دشمن آپ کے صبر کی وجہ سے برانگیختہ ہو کر خود کوئی قدم

تعمیر و مرمت میں حصہ لینا ایک بہت ہی مقدس کام سمجھا جاتا تھا۔ اعلیٰ حکام نے اس کام کی نزاکت کے پیشِ نظر ایک اور آرٹسٹ لورنیزو کی خدمات بھی حاصل کر لیں۔ فلیپو کو یہ بات اچھی نہ لگی کیونکہ وہ جانتا تھا کہ لورنینزو کو اس کے تعلقات کی بنا پر شامل کیا گیا ہے۔

فلیپو نے دورانِ تعمیر اچانک بیماری کا بہانہ کر کے خود کو کام سے الگ کر لیا اور حکام سے کہا کہ باقی ماندہ کام لورنیزو سے مکمل کروا لیا جائے۔ اس سے لورنیزو کی نااہلیت کی قلعی کھل گئی۔ اب اعلیٰ حکام نے فلیپو کی منت سماجت کرنا شروع کر دی کہ وہ ادھورا کام مکمل کرے۔ فلیپو نے ایک ہی رٹ لگائے رکھی کہ باقی کام لورینز سے مکمل کروایا جائے۔ اعلیٰ حکام بات کی تہہ تک پہنچ گئے اور لورنیزو کو کام سے علیحدہ کر دیا۔

فلیپو فوراً ہی صحت مند ہو گیا۔ اس

اُٹھاتے ہیں اور آپ کی چال میں پھنس جاتے ہیں۔ صبر وسکون سے انتظار کرنے سے فوری فتح کے بجائے دوررس فتح اور طاقت حاصل ہوتی ہے۔

یاد رکھیں کہ طاقت واختیار کا نچوڑ اپنے تمام افعال اور چالوں کو اپنے قابو میں رکھنا ہے۔ آپ دوسروں کو اپنی چالوں کا جواب دینے پر مجبور کریں تا کہ وہ اپنی طاقت کا اظہار کریں، اپنے پتّے ظاہر کردیں اور آپ اپنی مرضی کے وقت پر انہیں قابو کرسکیں۔ آپ اپنے دشمنوں اور اپنے اِردگرد موجود دوسرے لوگوں کو کبھی اپنی چالوں سے آگاہ نہ ہونے دیں اور انہیں ہمیشہ مدافعانہ حالت میں رکھیں۔ جب آپ لوگوں کو مجبور کردیتے ہیں کہ وہ آپ پر انحصار کریں تو آپ ساری صورتِ حال پر قابو رکھتے ہیں اور آپ کا اپنی طاقت پر بھی قابو ہوتا ہے۔

آپ کو اسی مقام پر رکھنے کے لیے دو چیزیں بہت ضروری ہیں۔ آپ کو اپنے جذبات پر قابو ہونا چاہیے نیز غصے کو اپنے آپ پر کبھی حاوی نہ ہونے دیں اور ساتھ ہی آپ کوشش کریں کہ آپ لوگوں کو غصہ دلائیں کہ وہ غصے میں اندھے ہوکر غلط قدم اُٹھائیں۔ اس سے آپ اپنے دشمنوں کی غلطیوں سے فائدہ اُٹھاسکیں گے۔

دشمن کو خود تک آنے پر مجبور کردینے کا ایک اور بڑا فائدہ

نے اپنی پوری صلاحیتیں بروئے کار لاتے ہوئے باقی ماندہ کام پایۂ تکمیل تک پہنچادیا۔

فلیپو نے دوسروں کو اپنے قدموں میں لانے کے قانون کا استعمال کرتے ہوئے زبردست کامیابی حاصل کی۔

یہ ہے کہ وہ آپ کے علاقے میں داخل ہو۔ دشمن کی نہ کوئی غلط قدم اٹھائے گا۔ مذاکرات اور بات چیت کے لیے بھی دانش مندی یہی ہے کہ آپ اپنے دشمنوں کو بہلا کر اپنے علاقے یا پھر اپنی مرضی کے علاقے تک لے آئیں۔ جہاں آپ اپنے حالات پر مکمل طور پر قابو رکھتے ہوں جبکہ مخالفین ناآشنائی کی وجہ سے مدافعانہ رویہ اختیار کریں گے۔

چیزوں اور معاملات کو اپنی مرضی کے مطابق ڈھالنا ایک خطرناک کھیل ہے۔ جب کسی کو شک ہو جائے کہ اس کے ساتھ کھیل کھیلا جا رہا ہے تو اسے قابو کرنا مزید مشکل ہو جاتا ہے۔ لیکن جب آپ اپنے دشمن کو خود تک لاتے ہیں تو وہ اس فریب میں مبتلا ہوتا ہے کہ صورتِ حال اس کے قابو میں ہے۔

انیسویں صدی کا بدنام زمانہ نوسرباز Daniel Drew سٹاک مارکیٹ میں کھیل کھیلنے کا ماہر تھا۔ وہ جب بھی کسی مخصوص سٹاک کو خریدنا یا فروخت کرنا چاہتا تو بہت کم براہِ راست چال چلتا تھا۔ وہ اس انداز میں قیمتوں میں اُتار چڑھاؤ پیدا کرتا کہ اس کی مرضی کے نتائج حاصل ہوتے۔ اس کی ایک مشہور ترکیب یہ تھی کہ وہ وال سٹریٹ کی طرف تیز تیز قدموں سے جاتا اور راستے میں

1905ء میں جاپان اور روس کے درمیان جنگ جاری تھی۔ جاپان نے ابھی نئے نئے جنگی جہاز بنانے شروع کیے تھے۔ جاپانی جنرل ٹوگو نے ایک چال چلتے ہوئے اپنی کچھ گودیاں روسی فوج کے حوالے کر دیں۔ اس نے پسپائی اختیار کی جس سے روس اس زعم میں مبتلا ہو گیا کہ جاپان اس کی بحری قوت کا مقابلہ نہیں کر سکتا اور وہ جب چاہیں جاپان کو نیست و نابود کر سکتے ہیں لیکن جب روس نے ایسا کرنا چاہا تو ہر طرف سے روس کی ناکہ بندی ہو چکی تھی۔ جب اس ناکہ بندی سے بچ کر روسی نیوی جاپان تک پہنچی تو اس بُرے سفر کی وجہ سے اس کے جوان تھکن سے چور تھے۔ جاپانی نوآموز اور ناتجربہ کار ہونے کے باوجود روسی نیوی کو تباہ کرنے میں کامیاب ہو گئے۔



اپنا پسینہ صاف کرنے کے لیے جیب سے رومال نکالتا جس کے ساتھ کوئی کاغذ کا ٹکڑا بھی باہر گر جاتا۔ وہ یہی ظاہر کرتا کہ اسے اس کاغذ کے بارے میں کوئی علم نہیں ہے۔ کئی لوگ بھاگ کر وہ کاغذ اُٹھاتے جس پر کسی نہ کسی سٹاک کے بارے میں کوئی اہم بات درج ہوتی۔ لوگ دھڑا دھڑ وہ چیز خریدتے یا فروخت کرتے اور اس طرح مکمل طور پر Drew کے ہاتھوں میں کھیلتے۔

ہر چیز کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ کی چال کتنی مؤثر ہے۔ اگر آپ کی چال کافی پرکشش ہے تو آپکے مخالفین اندھا دھند آگے بڑھیں گے اور حقیقت ان کی نظروں سے اوجھل ہو جائے گی۔ وہ جتنے زیادہ لالچی بنیں گے انہیں جال میں پھنسانا اتنا ہی آسان ہو جائے گا۔

حاصل:

ریچھ کے شکاری اس کا تعاقب نہیں کرتے کیونکہ اگر ریچھ کو احساس ہو جائے کہ اس کا شکار کیا جا رہا ہے تو وہ بہت خطرناک ہو جاتا ہے اور اسے پکڑنا تقریباً ناممکن ہو جاتا ہے۔ اس کے بجائے شکاری شہد میں ڈوبے شکنجے استعمال کرتے ہیں۔ ریچھ شہد کے لالچ میں آ کر شکنجے میں پھنس جاتا ہے۔

سند:

اچھے جنگجو دوسروں کو خود تک آنے پر مجبور کرتے ہیں اور خود ان تک نہیں جاتے۔ جب آپ کا دشمن آپ تک آتا ہے تو وہ اپنی طاقت سے محروم ہوتا ہے اور آپ چونکہ اپنے علاقے میں ہوتے ہیں اس لیے آپ طاقت سے بھرپور ہوتے ہیں۔ طاقت سے بھرے فریق کا اپنی طاقت سے محروم فریق پر حملہ ایسے ہی ہے جیسے پتھروں سے انڈوں پر حملہ کرنا۔

(گیارہویں صدی میں فنون حرب کا ماہر Zhang Yu)

قانون نمبر 9

الفاظ اور دلائل کے بجائے عمل سے فتح حاصل کریں

Win Through Your Actions, Never Through Arguments

پیغام:

دلائل اور باتوں کے ذریعے حاصل کی گئی کوئی بھی فتح درحقیقت صرف لفظی فتح ہے۔ آپ کی باتوں سے پیدا ہونے والی رنجش اور کینہ کسی کی رائے میں عارضی تبدیلی سے زیادہ شدید اور پائیدار ہوتے ہیں۔ الفاظ اور باتوں کے بجائے عمل لوگوں کو آپ سے متفق کرنے میں کہیں زیادہ طاقتور ثابت ہوتا ہے۔ وضاحتیں کرنے کی بجائے عمل سے ثابت کریں۔

جب آپ طاقتور ہوتے ہیں تو آپ کو اس بات پر غور کرنا چاہیے کہ آپ کے فیصلوں اور اقدامات سے لوگوں پر کیا اثرات ہوں گے۔ دلائل سے فتح حاصل کرنے میں مسئلہ یہ ہے کہ کامیابی کے بعد آپ کو یقین ہی نہیں ہوتا کہ جن لوگوں سے آپ نے بحث جیت لی ان پر اس کے کیا اثرات مرتب ہوئے ہیں۔ ہوسکتا ہے کہ بظاہر وہ بڑی شائستگی سے اتفاق کریں لیکن دل ہی دل میں آپ کے خلاف بھی ہو سکتے ہیں۔ ہوسکتا ہے آپ کے الفاظ نے انہیں ناراض کر دیا ہو کیونکہ الفاظ میں ایک عجیب خاصیت ہوتی ہے کہ ہر آدمی اپنے مزاج

ایک مرتبہ خروچیف سٹالن کی پالیسیوں کی مذمت کر رہے تھے۔ سامعین میں سے کسی نے کہا ''آپ خود سٹالن کے ساتھ رہے ہیں اسے اس وقت کیوں منع نہ کیا؟''
خروچیف خاموش رہا پھر کہا: ''جس نے یہ بات کہی ہے وہ ہاتھ کھڑا کرے'' ...... کوئی ہاتھ کھڑا نہ ہوا۔ خروچیف نے مسکرا کر کہا، ''میں بھی اسی طرح سٹالن کی پالیسیوں پر تنقید نہ کر سکتا تھا۔''

اور تحفظات کے مطابق ان کا مطلب نکال سکتا ہے۔ حتّٰی کہ بہترین دلائل کی بھی کوئی ٹھوس بنیاد نہیں ہوتی کیونکہ الفاظ کے مختلف معانی کی وجہ سے ان پر مکمل اعتماد نہیں کیا جا سکتا۔ انسان اپنی عادت سے مجبور ہو کر اپنی آراءَ اور نظریات کے مطابق سوچتا ہے۔

یہ بات سمجھ لیں کہ الفاظ کی کوئی اہمیت نہیں ہوتی۔ ہم سب یہ بات جانتے ہیں کہ گرما گرم بحث کے دوران ہم اپنے آپ کو درست ثابت کرنے کے لیے کوئی بھی بات کر سکتے ہیں۔ ہم مذہبی اور الہامی کتابوں کے حوالے دیتے ہیں۔ ناقابلِ تصدیق اعداد وشمار بیان کرتے ہیں۔ ایسی کھوکھلی باتوں سے بھلا کون مانتا ہے؟ عملی مظاہرہ الفاظ سے کہیں زیادہ طاقتور ہوتا ہے کیونکہ اسے ہم اپنی آنکھوں سے دیکھتے ہیں۔ عمل میں نہ تو غصہ دلانے والے الفاظ بولے جاتے ہیں نہ ہی اس کے غلط معنی اخذ کیے جا سکتے ہیں اور آنکھوں دیکھے ثبوت کو کوئی بھی نہیں جھٹلا سکتا جیسا کہ Baltasar Gracian کہتا ہے ''سچائی عام طور پر دکھائی جاتی ہے اور بہت کم سنائی جاتی ہے''۔

Sir Christopher Wren انگلینڈ کی نشاۃ ثانیہ کے دور کا شخص تھا۔ اس نے ریاضی، فلکیات، فزکس اور فزیالوجی کے علوم پر عبور حاصل کیا تھا۔ پھر بھی ایک ماہرِ

اس موقع پر خرو چیف نے عملی مظاہرہ کر کے سب کو چپ کروا دیا۔

131ء قبل مسیح میں رومی کونسل جنرل موکینس (Publius Crassus Dives Mucianus) نے ایک یونانی قصبے پرگیمس (Pergamus) کا محاصرہ کر لیا۔ اب یہ جنرل چاہتا تھا کہ وہ قلعے کو تباہ کر کے یونانیوں کو عبرت ناک شکست دے۔ اس وقت فوج کے پاس قلعہ مسمار کرنے والے جو آلات موجود تھے وہ کام نہیں کر رہے تھے۔ اس نے اپنے فوجی ایتھنز بھیجے تاکہ وہاں فوجی ذخیرے میں سے سب سے بڑا گرز اور شہتیر منگوائے۔ وہاں کے انچارج انجینئر نے سب سے بڑا گرز دینے سے اس بنا پر انکار کر دیا کہ اس معاملے میں بڑا گرز اتنا فائدہ مند ثابت نہیں ہو گا۔ فوجی نے اپنے سپہ سالار کا حکم بتایا۔ انجینئر خاموش ہو گیا لیکن اس نے بغیر

تعمیر کے طور پر اس کے غیر معمولی لمبے عرصے کے کام کے دوران بھی اس کے سرپرست اس کے بنائے ہوئے نقشوں میں اسے بہت سی بے معنی اور فضول تبدیلیوں پر قائل کرتے۔ اس نے جواب میں کبھی نہ تو دلائل دیئے نہ غصہ کیا۔ اس کے پاس اپنے نکتۂ نظر کو ثابت کرنے کے دوسرے بہت سے طریقے تھے۔

1688ء میں Wren نے Westminister کے شہر کے لیے ٹاؤن ہال کا ایک بہت شاندار نقشہ بنایا۔ تاہم شہر کا میئر مطمئن نہیں تھا بلکہ وہ کچھ گھبراہٹ کا شکار تھا۔ اس نے Wren کو بتایا کہ اس کے خیال میں تیسری منزل محفوظ نہیں اور کسی دن پوری عمارت کو گراتی ہوئی سیدھی اس کے دفتر پر گر سکتی ہے جو کہ سب سے نچلی منزل پر تھا۔ اس نے تقاضا کیا چھت کو اضافی سہارا دینے کے لیے Wren دو مزید پتھریلے ستونوں کا اضافہ کرے۔ Wren جو کہ ایک تجربہ کار انجینئر تھا اچھی طرح آگاہ تھا کہ ان دو اضافی ستونوں سے کوئی فائدہ نہیں ہوگا اور میئر کے خدشات بے بنیاد تھے۔ تاہم اس نے وہ دو ستون تعمیر کروا دیئے جس سے میئر بہت خوش ہوا اور چند سال بعد ایسا ہوا کہ ایک دن کسی مزدور نے یہ دیکھا کہ وہ ستون تو چھت سے تھوڑا نیچے ہی ختم ہو جاتے تھے اور چھت کا وزن ان پر قطعاً نہیں تھا۔

بتائے چھوٹا گرز ہی دے دیا۔ جب سپہ سالار کو علم ہوا تو وہ بہت غصے میں آ گیا۔ انجینئر کو پیش کیا گیا اور اس نے اپنے مؤقف کے حق میں چھوٹے گرز کے فوائد گنوانے میں زمین و آسمان کے قلابے ملائے لیکن سب بے سود رہا اور اسے موت کی نیند سلا دیا گیا۔

ایک وزیر نے تیس سال تک کسی بادشاہ کی بہت خدمت کی لیکن کامیاب آدمی کے حاسد بھی ہوتے ہیں۔ اسی طرح اس وزیر کے حاسدوں نے بادشاہ کے کان بھرنے شروع کر دیے اور آخرکار بادشاہ کو اس کے خلاف کر دیا۔ بادشاہ نے وزیر کو سزائے موت سنا دی۔ وہ بادشاہ جسے سزائے موت دیتا اسے خونخوار کتوں کے سامنے پھینک دیا جاتا۔ وزیر نے کسی نہ

وہ نقلی ستون تھے لیکن میئر اور Wren دونوں ہی مطمئن تھے۔ میئر سکون سے بیٹھ سکتا تھا اور Wren کو اطمینان تھا کہ اس کا نقشہ ہی درست تھا اور یہ دونوں ستون غیر ضروری تھے۔

اپنے خیال کا عملی مظاہرہ کرنے کا اصل فائدہ یہ ہے کہ آپ کے مخالفین مزاحمت اور غلط ثابت کرنے کے بجائے جلدی قائل ہو جاتے ہیں۔ انہیں محسوس ہو جاتا ہے کہ آپ جو کچھ کہہ رہے ہیں وہی حقیقی ہے اور دلائل سے کہیں زیادہ طاقتور ہے۔

جب طاقت کا حصول آپ کا نصب العین ہو یا پھر آپ اپنی طاقت و اختیار کو قائم رکھنا چاہ رہے ہوں تو ہمیشہ بالواسطہ (indirect) راستہ اختیار کریں اور اپنی لڑائی یا مقابلے کا انتخاب بڑی احتیاط سے کریں۔

اگر اس بات کی کوئی اہمیت نہیں کہ دوسرا شخص آپ سے اتفاق کرتا ہے یا نہیں اور آپ کو یقین ہے کہ وقت اور تجربہ خود ہی انہیں سبق پڑھا دے گا کہ آپ صحیح تھے تو پھر اپنی توانائی اور وقت ضائع مت کریں۔

کسی طرح بادشاہ سے دس روز کی مہلت حاصل کر لی۔ وہ وزیر اپنے گھر گیا اور اشرفیوں کی تھیلی لے کر کتوں کے نگران سے ملا اور درخواست کی کہ وہ اسے دس دن کتوں کی خدمت کرنے دے نگران رضا مند ہو گیا۔ وزیر نے کتوں کی اتنی خدمت کی کہ وہ اس سے مانوس ہو گئے۔ اب جب مقررہ دن پر وزیر کو کتوں کے سامنے پھینکا گیا تو اسے چیرنے پھاڑنے کے بجائے کُتے اسے چاٹنے لگے۔ بادشاہ بہت حیران ہوا۔ پوچھنے پر وزیر نے بتایا کہ اس نے تیس سال بادشاہ کی خدمت کی لیکن صلہ سزائے موت کی صورت میں ملا جبکہ صرف دس دن کتوں کی خدمت سے اس کی جان بچ گئی۔ بادشاہ کو بہت شرمندگی ہوئی اور وزیر کو معافی مل گئی۔

حاصل:

دلائل میں مصروف لوگ جیسے ہنڈولے پر بیٹھے ہوتے ہیں۔ کبھی اوپر اور کبھی نیچے جتنی مرضی تیز حرکت کریں اپنے اپنے مقام پر ہی ہیں آپ ہنڈولے سے اتریں اور بغیر لڑائی جھگڑے کے انہیں بتائیں کہ آپ کا کیا مطلب ہے۔ انہیں بلندی پر چھوڑ دیں کیونکہ کششِ ثقل خود ہی انہیں نیچے لے آئے گی۔

سند:

بحث مت کریں کسی بھی معاشرے میں کسی موضوع پر صرف بحث نہیں ہونی چاہیے بلکہ نتائج سے ثابت کریں۔

(Benjamin Disraeli, 1804-1881)

قانون نمبر 10

اداسی اور بدقسمتی متعدی ہوتی ہیں

لہٰذا اداس اور بدقسمت لوگوں سے دور رہیں

Infection: Avoid the Unhappy and Unlucky

پیغام:

آپ کسی دوسرے کی بدقسمتی اور مصائب کی وجہ سے بھی ہلاک یا برباد ہو سکتے ہیں۔ جذباتی کیفیات متعدی امراض کی طرح ہوتی ہیں۔ ہوسکتا ہے آپ سمجھیں کہ آپ کسی ڈوبتے کی جان بچا رہے ہیں لیکن یاد رکھیں کہ آپ خود بھی پانی میں ڈوب سکتے ہیں۔ بدقسمت لوگ بعض اوقات مصائب کو اپنی طرف کھینچتے ہیں اور اسی طرح وہ آپ کے لیے بھی مصیبت کا باعث بن سکتے ہیں۔ اس لیے خوش اور اچھی قسمت والے لوگوں کے ساتھ رشتہ جوڑیں۔

ہمارے اِردگرد کے وہ تمام لوگ جو انسانی قابو سے باہر حالات کی وجہ سے بدقسمتی اور مصائب کا شکار ہوں وہ اس بات کے حقدار ہوتے ہیں کہ ان کی مدد کی جائے۔ لیکن کچھ لوگ ایسے بھی ہیں جو پیدائشی بدقسمت نہیں ہوتے بلکہ اپنے تباہ کن اعمال کی وجہ سے مصیبت کو دعوت دیتے ہیں جس کے اثرات دوسروں پر بھی پڑتے ہیں۔ یہ بہت اچھا ہوگا کہ اگر ہم ان کی مدد کر کے انہیں

ایک دفعہ کا ذکر ہے کہ ایک بیج کسی کوّے کی چونچ سے گرا اور ایک بہت اونچی دیوار کی ایک درز میں آن گرا۔ لیکن کھلے آسمان تلے بے مقصد زندگی سے وہ خوش نہ تھا۔ اس نے دیوار کی بہت تعریف و توصیف کی اور اپنی مشکلات کا رونا رو کر اس سے مدد

اپنا طرز عمل تبدیل کرنے کے لیے مشورہ دیں لیکن ہوتا یہ ہے کہ ان کے بجائے مشورہ دینے والوں کا طرزِ عمل تبدیل ہو کر ان دوسرے مصیبت میں گھرے لوگوں کی طرح ہو جاتا ہے۔ اس کی وجہ بڑی سادہ ہے کہ انسان جس کے ساتھ رہتا ہے اس کے جذبات، عادات اور مزاج سے متاثر ہوتا ہے۔

اس مسئلے کا حل صرف یہ ہے کہ ایسے متعدی مریضوں سے دور رہا جائے۔ اس میں خطرہ یہ ہے کہ ایسے لوگ اپنے آپ کو مظلوم اور متاثرہ بنا کر پیش کرتے ہیں جس سے اس ساری مصیبت کے پیچھے خود ان کا قصور دیکھنا مشکل ہو جاتا ہے اور جس وقت آپ اس مسئلے کو سمجھ پاتے ہیں اس وقت تک بہت دیر ہو چکی ہوتی ہے۔ اتنے پوشیدہ اور عیار جراثیم سے بھلا کوئی کیسے محفوظ رہ سکتا ہے؟ اس کا جواب یہ ہے کہ لوگوں کی شناخت دنیا پر اور لوگوں پر ان کے اثرات سے کرنی چاہیے نہ کہ ان وجوہات کی بنا پر جو وہ خود بیان کرتے ہیں۔ ایسے متعدی مریضوں کی شناخت خود کے لیے پیدا کردہ مصائب، ان کے پریشان کن ماضی، ان کے ٹوٹے ہوئے رشتوں، ان کی غیر مستحکم پیشہ ورانہ زندگی سے اور ان کے اس طاقتور کردار کی وجہ سے کی جا سکتی ہے جس کی مدد سے وہ آپ کو اس طرح متاثر کرتے ہیں کہ آپ اپنی

طلب کی۔ بیج نے کہا کہ کاش وہ زمین پر پڑے سبزے میں گر جاتا اور میں اپنے والد کے درخت کے سائے میں پڑا رہتا لیکن تمہاری وجہ سے اب اپنے مقام پر واپس نہیں جا سکتا۔ میں جب کوّے کی چونچ سے گرا تھا تو میں نے دعا مانگی تھی کہ اگر میں بچ گیا تو ساری زندگی ایک چھوٹے سے سوراخ میں گزار دوں گا۔ اتنی منت سماجت سن کر دیوار نرم پڑ گئی اور ننھے بیج کو اپنی دراڑ میں پناہ دینے پر تیار ہو گئی۔ پناہ حاصل کرنے کے بعد بیج پھوٹ پڑا اس نے دیوار کی درزوں میں اپنی جڑیں پھیلانا شروع کر دیں۔ اس سے دیوار کے پتھر سرکنا شروع ہو گئے۔ جب پتھر سرک گئے تو بیج کی شاخیں دیوار سے باہر نکلنا شروع ہو گئیں۔ اس سارے عمل سے جڑیں مزید طاقتور ہو کر دیوار کی دراڑوں کو مزید کھلا کرنا شروع ہو گئیں۔ اس

عقل ودانش بالائے طاق رکھ دیتے ہیں۔ کسی بھی متعدی مریض کی علامات سے چوکنا رہیں۔ ان کی آنکھوں میں بے چینی اور عدم اطمینان کو دیکھنے کی کوشش کرتے رہیں اور سب سے اہم یہ کہ ترس مت کھائیں۔ ان کی مدد کرنے میں مت لگ جائیں۔ کسی متعدی مریض سے دور ہو جائیں یا پھر نتائج بھگتنے کے لیے تیار رہیں۔

اسی طرح کی متعدی خصوصیات کا ایک دوسرا پہلو بھی ہے اور شاید زیادہ جلدی سمجھ آتا ہے۔ ایسے لوگ بھی ہوتے ہیں جو اپنی فطری خوش مزاجی، نیک فطرت اور ذہانت کی وجہ سے خوشیاں پاتے ہیں۔ وہ مسرت و شادمانی کا سرچشمہ ہوتے ہیں۔ آپ کو ان کے ساتھ رہنا چاہیے تاکہ آپ بھی اس خوش حالی میں حصہ دار بن سکیں جو وہ اپنی طرف کھینچتے ہیں۔ یہی چیز کامیابی اور خوشی کے لیے بھی صادق آتی ہے۔ تمام مثبت چیزیں بھی دوسروں سے مل سکتی ہیں۔

ٹیلی رینڈ Talleyrand میں کئی عجیب وغریب اور خوفزدہ کردینے والی خصوصیات تھیں لیکن بہت سے لوگ اس بات پر متفق تھے کہ وہ سخاوت، شاہی رعب وتمکنت اور ذہانت میں سب سے آگے تھا۔ درحقیقت وہ ملک کے قدیم ترین شاہی خاندان سے تعلق رکھتا تھا اور

سے دیوار منہدم ہونے کی نہج پر پہنچ گئی۔ دیوار نے اب بہت منت سماجت کی لیکن اب بہت دیر ہوچکی تھی آخرکار دیوار گر گئی۔

لیونارڈ ونسی 1519-1452ء

وبائی بیماری:

بہت سی روزمرہ کی باتیں اور عادتیں وبائی امراض کے زمرے میں شمار کی جاسکتی ہیں جیسے غنودگی یا جمائی لینا۔ قریب بیٹھا ہوا آدمی

فرانس کے جمہوری عوامی مزاج پر پختہ یقین کے باوجود اس کے شاہی طور طریقے موجود تھے۔

اس کا ہم عصر نپولین کئی لحاظ سے بالکل اس کے برعکس تھا۔ کارسیکا سے تعلق رکھنے والا ایک کسان، کم گو، کنجوس اور حتّٰی کہ پُرتشدد مزاج شخص......اور کوئی دوسرا ایسا نہ تھا کہ نپولین جیسے ٹیلی رینڈ سے زیادہ پسند کرتا ہو اور اسے زیادہ سے زیادہ اپنے پاس رکھتا تھا تا کہ اس کے اطوار سیکھ سکے اور اس بات میں بھی کوئی شک نہیں کہ اپنے اقتدار کی طوالت کے ساتھ ساتھ نپولین بدلتا گیا اور اس تبدیلی کی اصل وجہ ٹیلی رینڈ کے ساتھ اس کی قربت تھی۔ مثبت خصوصیات اور احساسات کے اس انجذاب کے عمل سے فائدہ اُٹھائیں۔

مثال کے طور پر اگر آپ کنجوس ہیں تو کسی سخی آدمی کے ساتھ قربت بڑھائیں۔ اس کے اثر سے آپ کی شخصیت کے تنگ اور بند دریچے بھی کشادہ ہو جائیں گے۔ اگر آپ تنہائی پسند ہیں تو ملنسار اور خوش مزاج آدمی کے قریب ہو جائیں۔

کبھی ایسے لوگوں کے قریب مت ہوں جو اپنی خامیاں آپ کو دے دیں۔ ایسے لوگ ہر اس خامی کو مزید بڑھا دیں گے جو آپ کے راستے میں رکاوٹ بنے گی۔

فوری طور پر اس متعدی مرض میں مبتلا ہو کر غنودگی یا جمائی لینے کا شکار ہو جاتا ہے۔ بڑے تناظر میں دیکھیں تو جب دشمن احتجاج اور جلد بازی کا مظاہرہ کر رہا ہو تو آپ اس بیماری میں مبتلا ہو کر اپنا سب کچھ گنوا دینے سے پرہیز کریں۔ بلکہ سرد مہری اور بے پرواہی کا مظاہرہ کریں۔ آپ کا دشمن آپ سے بے پرواہ ہو کر غیر محتاط ہو جائے گا۔ اس طرح آپ کی سرد مہری اور بے اعتنائی کے جراثیم آپ کے دشمن کے جذبہ حریت کے ساتھ چپک کر اسے ٹھنڈا کر دیں گے۔ وہ نکما، غیر محتاط اور بوریت کا شکار ہو جائے گا اب آپ اس پر جھپٹ پڑیں۔

صرف مثبت رویوں کے ساتھ تعلق بنائیں۔اس بات کو اپنی زندگی کا ایک ضابطہ بنالیں اور آپ دنیا کے کسی بھی دوسرے ذریعے سے حاصل ہونے والی کامیابی اور خوشی سے زیادہ فائدہ حاصل کریں گے۔

حاصل:

ایک وائرس بغیر نظر آئے، بغیر کسی تنبیہہ کے خاموشی سے آپ کے جسم میں پھیل جاتا ہے اور اس سے پہلے کہ آپ اس سے آگاہ ہوں یہ آپ کے اندر گہرائی تک اُتر چکا ہوتا ہے۔

سند:

خوش قسمت لوگوں کو پہچان لیں تاکہ آپ ان کی صحبت اختیار کرسکیں اور بدقسمت لوگوں کو بھی اچھی طرح جان لیں تاکہ آپ ان سے دور رہ سکیں۔ بدقسمتی عام طور پر حماقت کا نتیجہ ہوتی ہے اور اس کے شکار لوگوں سے ایسی لاعلاج بیماری کے علاوہ اور کچھ نہیں مل سکتا۔کبھی معمولی سی بدقسمتی پر اپنے دروازے مت کھولیں۔اگر آپ ایسا کریں گے تو اس ایک کے ساتھ کئی دوسری مصیبتیں بھی بن بلائے آجائیں گی۔ کسی دوسرے کی مصیبت کا شکار مت ہوں۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 11

لوگوں کو اپنا محتاج بنانا سیکھیں

Learn to Keep People Dependent on You

پیغام:

آپ کی آزادی وخودمختاری کے لیے ضروری ہے کہ آپ ہمیشہ لوگوں کی ضرورت بن کر رہیں۔ جتنا زیادہ آپ پر انحصار کیا جاتا ہے اتنی ہی آزادی اور اختیار آپ حاصل کرتے ہیں۔ ایسے حالات پیدا کریں کہ لوگ اپنی خوشی اور خوشحالی کے لیے آپ پر انحصار کریں اس سے آپ کے سارے خوف وخدشات ختم ہو جائیں گے۔ کبھی انہیں اتنی آزادی مت سکھائیں کہ وہ آپ کے بغیر ہی خوش رہیں۔

طاقت واختیار کی انتہا یہ ہے کہ لوگ وہی کریں جو آپ چاہیں اور جب آپ لوگوں کو اپنی طاقت سے مجبور کیے بغیر اور انہیں تکلیف پہنچائے بغیر وہ کرنے پر آمادہ کر لیں جو آپ چاہتے ہوں اور جب لوگ اپنی پوری رضامندی سے آپ کو وہ سب کچھ دے دیں جس کی آپ خواہش کریں تو اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ ناقابل تسخیر طاقت کے مالک ہیں۔ یہ سب حاصل کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ آپ لوگوں کے ساتھ ایسا رشتہ بنائیں کہ لوگ آپ پر انحصار کریں۔

اگر آپ کے آقا کو آپ کی خدمات کی ضرورت ہے تو وہ کمزور ہے کیونکہ وہ آپ کے بغیر سارے کام انجام نہیں دے سکتا۔ آپ نے اپنے کام میں اتنی مہارت حاصل کر لی ہے کہ آپ سے چھٹکارا پانا اسے مشکلات میں مبتلا کر دے گا یا پھر آپ کی جگہ لینے کے لیے کسی دوسرے کی تربیت میں بہت سا وقت اور توانائی صرف ہوگی۔ ایک بار جب اس طرح کا رشتہ قائم ہو جائے تو آپ کو بالادستی حاصل ہو جاتی ہے اور ایک طرح کا استحقاق مل جاتا ہے کہ آپ کا آقا بھی آپ کی خواہش مانے۔ درحقیقت تخت و تاج کے پیچھے اصل بااختیار شخص ہونے کی یہ ایک اعلیٰ مثال ہے یعنی وہ غلام یا نوکر جو اصل میں بادشاہ پر قابو رکھتا ہے۔

ایسے لوگوں کی طرح بالکل نہ ہو جائیں جو غلطی سے یہ سمجھتے ہیں کہ اصل طاقت آزادی اور خود انحصاری میں ہے۔ طاقت کے لیے لوگوں کے درمیان تعلق اور رشتے کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ کو ہمیشہ دوسروں کے اتحادیوں کے طور پر، اپنے مہرے کے طور پر یا پھر ایسے کمزور آقا کے طور پر افراد کی ضرورت ہوتی ہے جو آپ کی مرضی پر چل سکیں۔

اگر آپ اپنی ضرورت پیدا نہیں کرتے تو کسی بھی وقت آپ سے پیچھا چھڑایا جا سکتا ہے۔ کوئی آپ سے زیادہ

فرانس کا بادشاہ لوئیس علم نجوم پر اس حد تک اعتقاد رکھتا تھا کہ یہ اس کی کمزوری کی شکل اختیار کر چکا تھا۔ ایک بار شاہی نجومی نے پیشین گوئی کی کہ شاہی حرم کی فلاں خاتون سات دن کے اندر اندر مر جائے گی اور خدا کا کرنا ایسا ہوا کہ وہ عورت واقعی سات دن میں مر گئی۔ بادشاہ نجومی سے خوفزدہ ہو گیا۔ اس نے اپنے سپاہیوں کو حکم دیا کہ اس کے اشارہ کرنے پر وہ نجومی کو اٹھا کر نیچے پھینک دیں لیکن اس سے پہلے بادشاہ نے نجومی سے پوچھا کہ کیا اسے اپنی موت کا وقت اور دن معلوم ہے؟ تو نجومی (جو بادشاہ کے انداز سے اصل حقیقت سمجھ چکا تھا) نے جواب دیا کہ وہ بادشاہ کی موت سے تین دن پہلے قتل ہوگا۔ بادشاہ کو چپ سی لگ گئی۔ سپاہی بادشاہ کے اشارے کا انتظار کرتے رہے لیکن بادشاہ کو اشارہ کرنے کی ہمت نہ ہوئی۔

نوجوان، تازہ دم، کم قیمت اور کم خطرناک شخص آپ کی جگہ لے سکتا ہے۔ ایسا خطرہ مول نہ لیں۔ دوسروں کی ضرورت بن جائیں۔ آپ سے نجات حاصل کرنا ان کے لیے تباہ کن ہوسکتا ہو اور آپ کا آقا اسباب کا تجربہ کرنے کی جرأت ہی نہ کر سکے۔ اس مقام تک پہنچنے کی کئی طریقے ہیں اور ان میں سے سب سے پہلا یہ ہے کہ ایسی صلاحیت اور تخلیقی مہارت حاصل کریں جس کا متبادل ناممکن نہیں تو بہت مشکل ضرور ہو۔ اس کے لیے آپ کا بہت ذہین و فطین ہونا ضروری نہیں بس ایک ایسی مہارت حاصل کریں جو آپ کو باقی لوگوں سے ممتاز کرے۔

آپ کو ایسی صورتِ حال پیدا کرنی چاہیے کہ آپ جب چاہیں کسی بھی نئی جگہ جا سکیں لیکن آپ کا موجودہ آقا یا مالک ہرگز آسانی سے ایسی مہارت رکھنے والا دوسرا نہ ڈھونڈ سکے اور اگر حقیقت میں آپ ناگزیر نہ بھی ہوں تو ایسے حالات پیدا کردیں کہ آپ ناگزیر محسوس ہوں۔ یہ ظاہر کرنا کہ آپ کے پاس کوئی خاص فن اور علم ہے آپ سے اوپر کے لوگوں کو یہ سوچنے پر مجبور کر دیتا ہے کہ آپ کے بغیر گزارا نہیں ہوسکتا۔

امریکی وزیر خارجہ ہنری کیسنجر صدر نکسن کے ساتھ وائٹ ہاؤس میں اس لیے نہیں موجود رہا کہ وہ کوئی بہت غیر

بسمارک۔ بادشاہ کی مجبوری:

بسمارک نے بادشاہِ وقت کو اپنی خداداد صلاحیتوں سے یہ باور کروا دیا کہ وہ اسے پسند کرے یا نہ کرے اس کے بغیر بادشاہ چل نہیں سکتا۔

بسمارک 1847ء میں جب پروشیا (جرمنی) میں پارلیمنٹ کا ڈپٹی بنا تو صرف 35 سال کا تھا۔ وہ آسٹریا کے خلاف معاندانہ ذہن رکھنے کے لیے مشہور تھا۔ پارلیمنٹ میں اس نے جلد بازی دکھاتے ہوئے اپنا موقف تبدیل کیا اور جنگ نہ کرنے کے لیے اپنا اثر ورسوخ استعمال کیا۔ اس پر بادشاہ نے اسے اپنی کابینہ میں شامل کر لیا۔ بسمارک کی اہمیت روز بروز بڑھتی گئی۔ جب فریڈرک ولیم چہارم فوت ہوگیا تو اس کا بھائی ریڈرک ولیم پنجم بادشاہ بنا۔ وہ ذاتی طور پر بسمارک کو ناپسند کرتا تھا لیکن اس کے باوجود اس نے بسمارک کو کابینہ

معمولی سفارت کار تھا اور نہ ہی اس لیے کہ اس کے نکسن کے ساتھ تعلقات بہت اچھے اور قریبی تھے بلکہ اس لیے کہ اس نے اپنے آپ کو ایسی کئی سیاسی سرگرمیوں میں ملوث کر لیا تھا کہ اگر اسے نکالا جاتا تو نکسن کے معاملات بہت مشکل بلکہ بے قابو ہو سکتے تھے۔ وہ اتنے زیادہ شعبوں کو سنبھالتا اور دیکھتا تھا کہ اس کے بغیر سارے معاملات افراتفری کا شکار ہو جاتے اور یہی چیز اس کے ہاتھ میں موجود ترپ کا پتہ تھی۔ اس طرح اسے بہت سے اتحادی بھی حاصل ہوئے۔ اگر آپ خود کے لیے ایسا مقام بنا لیں تو آپ سے نجات حاصل کرنا خطرناک ہو سکتا ہے۔

ایک آخری نکتہ یہ کہ کبھی ایسا مت سمجھیں کہ آپ کے آقا کا آپ پر انحصار اس کے دل میں آپ کی محبت پیدا کر دے گا۔ ہوسکتا ہے کہ آپ کا آقا آپ سے ناراض ہو لیکن خوفزدہ ہو اور جیسا کہ میکاولی نے کہا ''لوگوں کے دلوں میں آپ کا خوف آپ کی محبت سے بہتر ہے''۔ کیونکہ خود سے محسوس کیے جانے والے خوف پر آپ قابو رکھ سکتے ہیں لیکن محبت کو نہیں۔ محبت یا دوستی جیسے ناپائیدار جذبے پر انحصار کرنا آپ کو کمزور کر سکتا ہے۔ لوگوں کا آپ کو کھو دینے کے خوف سے آپ کو اہمیت دینا اس سے بہتر ہے کہ لوگ آپ کی محبت میں ایسا کریں۔

میں شامل رکھا بلکہ وزیراعظم بنا دیا۔ بسمارک نے جرمنی کے اتحاد کے مقصد کی تکمیل کی۔ آسٹریا کے خلاف مناسب وقت پر جنگ لڑی اور کامیاب بھی رہا۔ بادشاہ کو بسمارک سے محبت نہ تھی بلکہ بادشاہ کی بقا کا انحصار بسمارک پر تھا۔

ایک عقل مند شہزادہ ہمیشہ اپنی رعایا کو سٹیٹ اور بادشاہ پر انحصار کرنے کے نت نئے طریقے تلاش کرتا رہتا ہے۔ اس انحصار کی بدولت رعایا بادشاہ پر خوش اور اس کی مطیع و فرماں بردار رہتی ہے۔

حاصل:۔

نوکیلے کانٹوں والی بیل اپنی جڑیں زمین کے اندر مضبوطی سے گاڑ کر اوپر کی طرف جھاڑیوں میں راستہ بناتے ہوئے انہیں آپس میں ملا دیتی ہے جبکہ درختوں، کھڑکیوں اور کھمبوں کے گرد لپٹ جاتی ہے۔ اس سے چھٹکارا حاصل کرنا بہت مشکل ہو جاتا ہے اس لیے عام طور پر اس کو کھلا چھوڑ دیا جاتا ہے۔

سند:۔

لوگوں کو اس بات پر مجبور کریں کہ وہ آپ پر انحصار کریں اور اس انحصار سے محض شائستگی کے علاوہ بھی بہت کچھ حاصل کیا جاتا ہے۔ جو شخص اپنی پیاس بجھا چکا ہوتا ہے وہ پانی کی مزید حاجت نہ ہونے کی وجہ سے کنوئیں کی طرف سے رُخ بدل لیتا ہے۔ جیسے ہی انحصار اور ضرورت ختم ہوتی ہے اس کے ساتھ ہی تہذیب و شائستگی اور احترام بھی ختم ہو جاتا ہے۔ تجربے کا پہلا سبق یہ ہے کہ دوسروں کی آپ سے امید اور ضرورت ہمیشہ قائم رہے حتیٰ کہ آپ کا شاہی مربی بھی آپ کا ضرورت مند ہی رہے۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 12

اپنے مخالف کو بے بس کرنے کے لیے اپنی مرضی کی ایمانداری اور سخاوت کا استعمال کریں

Use Selective Honesty and Generosity to Disarm Your Victim

پیغام:

ایک مخلصانہ اور ایماندارانہ حرکت بے ایمانی سے چلی جانے والی درجن بھر سے زائد زیادہ چالوں پر حاوی ہوتی ہے۔ فراخ دلی اور ایمانداری شکی سے شکی آدمی کی احتیاط بھی ختم کر دیتی ہے۔ ایک بار جب آپ کی اپنی منتخب کردہ ایماندارانہ حرکت دشمن کے دفاعی حصار میں دراڑ ڈال دیتی ہے تو اس کے بعد آپ اپنی مرضی سے اس دراڑ کا فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ ایک بروقت دیا گیا تحفہ بھی ''ٹروجن ہارس'' کی طرح ہوتا ہے۔

دھوکے یا فریب کا مرکزی نکتہ حریف کی توجہ بھٹکانا ہوتا ہے۔ جن لوگوں کو آپ دھوکا دینا چاہتے ہوں ان کی توجہ بھٹکانے سے آپ کو وہ وقت اور موقع مل جاتا ہے جس کا فائدہ اٹھاتے ہوئے آپ نظر میں آئے بغیر وہ سب کچھ کر گزرتے ہیں جو آپ کا اصل مقصد ہوتا ہے۔ نرم دلی، ایمانداری اور سخاوت کا کوئی عمل وہ طاقتور ترین ہتھیار ہے جو انتہائی شکی آدمی کے ذہن سے بھی شک دور کر دیتا ہے۔ یہ عمل آپ کے حریف کو ایسے بچوں میں

بدل دیتا ہے جو شفقت کے ذرا سے اشارے پر گود میں آنے کو مچل رہے ہوتے ہیں۔

قدیم چین میں اسے کسی سے کچھ لینے سے پہلے اس کو کچھ دے دینا کہتے ہیں۔ جب آپ کسی شخص کو کوئی چیز دے رہے ہوتے ہیں تو ایسے وقت میں اس شخص کا دھیان اس چیز کی طرف جا ہی نہیں پاتا جو اس سے لی جا رہی ہوتی ہے۔ یہ ایک لامحدود امکانات رکھنے والا طریقہ ہے۔ کسی سے بھی بزور کوئی چیز لے لینا طاقتور لوگوں کے لیے بھی خطرناک ہوسکتا ہے۔ ایسی صورت میں متاثرہ شخص انتقام کی طرف مائل ہو جاتا ہے۔ اسی طرح کسی شخص سے اپنی ضرورت کے نام پر کوئی چیز انتہائی شائستگی سے مانگنا بھی خطرناک ہوسکتا ہے کیونکہ ایسی صورت میں بھی اگلا آدمی دل میں ہی سہی لیکن ناراضگی محسوس کرسکتا ہے۔

جب آپ کو کسی سے کوئی چیز یا مفاد حاصل کرنا ہو تو پہلے اسے کچھ نہ کچھ فائدہ دیں اس سے وہ شخص آپ کا احسان مند ہو جاتا ہے اور پھر کچھ عرصے بعد جب آپ اس سے کسی چیز کا تقاضا کرتے ہیں تو اسے ناگوار محسوس نہیں ہوتا کیونکہ اس کے ذہن میں آپ کی طرف سے دی گئی چیز کا احساس موجود ہوتا ہے۔ دوسروں کو کوئی تحفہ یا مدد وغیرہ کچھ بھی دیا جاسکتا ہے۔

تقریباً تین ہزار سال قبل اہل یونان نے فرانس کے شہر ٹرائے پر حملہ کیا۔ ٹرائے کی حفاظتی فصیل ناقابلِ تسخیر تھی۔ محاصرہ دس سال تک جاری رہا۔ اس دور کے مشہور ترین جنگجو لڑا کے بھی شہر فتح نہ کر سکے۔ آخرکار اوڈیسی نے مشورہ دیا کہ ایک بہت بڑا لکڑی کا گھوڑا تیار کیا جائے جس کے اندر کچھ مسلح فوجی چھپ کر بیٹھ جائیں۔ اور پھر وہ گھوڑا اہلِ ٹرائے کو بطور تحفہ پیش کر دیا جائے اور خود وہاں سے بظاہر پسپائی اختیار کی جائے اور جب شہر کے لوگ اس گھوڑے کو فتح کی علامت سمجھ کر شہر کے اندر لے جائیں تو گھوڑے کے اندر چھپے جنگجو رات کے وقت شہرِ پناہ کے دروازے کھول دیں۔ یہ منصوبہ کامیاب رہا۔ ٹرائے کے لوگ وہ تحفہ پا کر بہت خوش ہوئے اور گھوڑا شہر کے اندر لے گئے اور یوں اس تحفے کی وجہ سے یہ دس سالہ طویل جنگ اختتام کو پہنچی۔

یہ اختیاری ایمانداری ایک بہترین طریقے سے کسی سے بھی آپ کی پہلی ملاقات کے موقع پر استعمال ہو سکتی ہے۔ہم سب مختلف عادات کا شکار ہوتے ہیں اور کسی کا بھی پہلا تاثر کافی عرصہ قائم رہتا ہے۔اگر کوئی آپ سے تعلق یا رشتہ قائم ہونے کے آغاز کے وقت ہی یہ رائے بنا لے کہ آپ ایک ایماندار انسان ہیں تو پھر انہیں اس کے برعکس رائے کے لیے قائل کرنا بہت مشکل ہوتا ہے۔اس سے آپ کے لیے صورتِ حال کو اپنے حق میں استعمال کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

اکثر اوقات صرف ایک آدھ بار ایماندارنہ عمل کافی نہیں ہوتا۔اپنی ساکھ بنانے کے لیے مسلسل کئی بار ایسے افعال کی ضرورت ہوتی ہے۔لیکن یہ بہت چھوٹے اور غیر اہم افعال بھی ہو سکتے ہیں۔جب ایک بار یہ ساکھ بن جاتی ہے تو پھر اسے دھچکا پہنچانا کافی مشکل ہوتا ہے۔

قدیم چین میں چنگ (Cheng) کے نواب وُو (Wu) نے فیصلہ کیا کہ تیزی سے طاقت میں اضافہ کرتی سلطنت ہُو (Hu) پر قبضہ کرنے کا وقت آ چکا تھا۔کسی کو بھی اپنے منصوبے سے آگاہ کیے بغیر اس نے Hu کے حکمران سے اپنی بیٹی کی شادی کر دی۔تب اس نے اپنی مجلسِ عاملہ کا اجلاس بلایا اور انہیں بتایا کہ وہ ایک فوجی

فالسکان کی تسخیر:

رومن جنرل کیمکلیس نے شہر فالسکان کا محاصرہ کر رکھا تھا۔ محاصرے سے تنگ آ کر ایک روز شہر کے اندر سے ایک استاد اپنے کم عمر طالب علموں کو سیر کے بہانے باہر لے آیا اور بچے کیملیس کے حوالے کرتے ہوئے اس کہا کہ وہ بچوں کو یرغمال بنا کر اہلِ شہر سے ہتھیار ڈلوا لیں تا کہ یہ جنگ ختم ہو۔

جنرل کیملیس نے فوری طور پر اس استاد کو رسیوں سے بندھوا دیا اور بچوں کو ڈنڈے لے کر انہیں اس استاد کو پیٹنے کو کہا اور بچوں کو بخیریت واپس شہر بھجوا دیا۔

اہلِ شہر کے دل میں جنرل کی رحم دلی اور مہربانی کا سکہ بیٹھ گیا۔ بالآخر بحث تمحیص کے بعد شہر کے لوگوں نے چابیاں جنرل کے حوالے کر دیں۔

جنرل کیملیس اگر بچوں کو یرغمال بنا لیتا تو شہر پر قبضہ تو ہو جاتا لیکن

مہم کا منصوبہ بنا رہا ہے اور اس نے سب سے سوال کیا کہ ہمیں کس ملک پر حملہ کرنا چاہیے اور توقع کے عین مطابق اس کے ایک اور وزیر نے کہا کہ سلطنت Hu پر حملہ کرنا چاہیے۔ چینگ کا حکمران اس پر غصے میں آ گیا کہ Hu اب ایک دوست ریاست ہے۔ اس نے تجویز پیش کرنے والے وزیر کا سر قلم کروا دیا۔ سلطنت Hu کے حکمران کو جب یہ خبر ملی تو وہ اپنے اوپر حملے کے خطرے سے بالکل لاپرواہو گیا اور اس نے کسی طرح کی احتیاطی تدابیر اختیار نہیں کیں۔ چند ہفتے بعد چینگ کی فوج نے حملہ کیا اور Hu کی ریاست پر قبضہ کر لیا۔

آپ پر شک کرنے والے کسی آدمی کے خدشات دور کرنے کے بہترین طریقوں میں سے ایک ایمانداری ہے لیکن یہ اکلوتا طریقہ نہیں۔ کوئی بھی اچھا یا نیک عمل جو بظاہر بے لوث ہو کر کیا گیا ہو وہ یہ مقصد پورا کر سکتا ہے اور غالباً ایسا ہی ایک عمل سخاوت یا فیاضی بھی ہے۔ تحفے کو انکار کرنا انتہائی مشکل ہوتا ہے بے شک یہ آپ کے انتہائی قابلِ نفرت دشمن کی طرف سے ہی کیوں نہ ہو۔ اس لیے لوگوں کا دفاع کمزور کرنے کا یہ بہترین طریقہ ہے۔ کوئی تحفہ فوراً ہمارے اندر بچے کو بیدار اور متحرک کر دیتا ہے جس سے ہمارا دفاع کمزور پڑ جاتا ہے۔ اگر چہ ہم بہت سے لوگوں کے مختلف افعال کو شک سے دیکھتے

وہ لوگوں کے لیے نفرت کی علامت بن جاتا۔ جب کہ اس عمل سے اجتناب کرتے ہوئے اس نے لوگوں کو اپنا مطیع بنالیا۔

بھی ہوں پھر بھی ہم تحفے کے معاملے میں مدافعت ختم کر دیتے ہیں۔ تحفہ عام طور پر پوشیدہ محرکات کو ہماری نظر سے اوجھل کر دیتا ہے۔ کسی بھی خفیہ عمل کو چھپانے کے لحاظ سے تحفہ سب سے بہتر طریقہ ہے۔

اس تکنیک یا حربے کو بڑی ہوشیاری سے استعمال کرنا چاہیے۔ اگر لوگ اس چال کو سمجھ جائیں تو ان کی شکرگزاری اور گرم جوشی اتنی ہی شدید نفرت اور بداعتمادی میں بدل جاتی ہے۔ جب تک آپ اس عمل کو انتہائی مخلصانہ اور جذباتی بنا کر پیش نہیں کر سکتے اس کی کوشش مت کریں۔

حاصل:

ٹروجن ہارس: آپ کی چال ایک انتہائی شاندار تحفے میں چھپی ہوتی ہے جسے آپ کا دشمن انکار نہیں کر سکتا۔ ساری رکاوٹیں دور ہو جاتی ہیں ایک دفعہ اندر پہنچ جائیں تو تباہی پھیلا دیں۔

سند:

جب Chin کے ڈیوک سین (Duke Hsein) نے Yu پر حملہ کرنا چاہا تو اس نے پہلے انہیں گھوڑے اور جواہرات تحفے میں پیش کیے۔ اسی طرح جب ارل چن (Earl Chin) نے چویو (Ch'ou-yu) پر حملہ کرنا تھا تو اس نے انہیں شاندار رتھ تحفے میں پیش کیے چنانچہ کہاوت بن گئی کہ جب آپ کچھ لینا چاہیں تو پہلے آپ کو دینا چاہیے۔

(Han Fei Tzu, Chinese Philosopher of 3rd century B.C.)

قانون نمبر 13

لوگوں سے مدد مانگتے وقت ان کی رحم دلی کو ابھارنے کے بجائے ان کے ذاتی مفادات کا لالچ پیدا کریں

When Asking for Help, Appeal to People's Self-interest, Never to their Mercy or Gratitude

پیغام:

آپ اگر اپنے کسی سابقہ اتحادی یا دوست سے مدد چاہتے ہیں تو اسے اپنی سابقہ دوستی یا مدد یاد مت کروائیں۔ وہ آپ کو نظر انداز کرنے کا طریقہ تلاش کر لے گا۔ اس کے اپنے کام یا مطلب کی بات میں کوئی ایسا پہلو نکالیں جس سے اسے فائدہ ہو اور اسی نقطے پر زور دیں۔ جب وہ اپنا فائدہ دیکھے گا تو بہت جوش و خروش سے آپ کا ساتھ دینے پر آمادہ ہو جائے گا۔

طاقت اور اختیار کی تلاش میں اکثر ایسے مواقع آئیں گے جب آپ خود سے زیادہ طاقتور لوگوں سے مدد مانگنے پر مجبور ہو جاتے ہیں۔ دوسروں سے مدد طلب کرنا بھی ایک فن اور مہارت ہے اور اس فن کا انحصار آپ کی اس صلاحیت پر ہے کہ آپ اپنے مطلوبہ آدمی کو کتنا سمجھتے ہیں اور اپنے مفاد کو ان کے مفاد سے ممتاز کر کے دیکھ سکتے ہیں۔

بہت سے لوگ کبھی اس میں کامیاب نہیں ہو پاتے کیونکہ وہ اپنی ضروریات اور خواہشات کے اسیر ہوتے

ہیں۔ وہ اس مفروضے سے آغاز کرتے ہیں کہ جن لوگوں سے وہ مدد مانگ رہے ہیں وہ تمام لوگ بڑی بے غرضی سے ان کی مدد کرنے کو تیار ہیں۔ وہ اس انداز میں بات کرتے ہیں جیسے ان کی ضروریات دوسروں کے لیے بہت اہمیت رکھتی ہیں۔

بعض اوقات وہ بڑے مقاصد یا جذبات کے حوالے دیتے ہیں جیسے محبت، دوستی اور احسان مندی وغیرہ۔ وہ ایسے وقت میں بڑی بڑی سچائیوں اور حقائق کی باتیں کرتے ہیں جب کہ عام روزمرہ کی چھوٹی موٹی ضروریات زیادہ فائدہ پہنچا سکتی ہیں۔ وہ اس حقیقت کو نہیں سمجھتے کہ بڑے سے بڑا آدمی بھی درحقیقت اپنی ضروریات اور خواہشات کے ساتھ بندھا ہوتا ہے اور ایسے لوگ آپ کو صرف وقت کا زیاں تصور کرتے ہیں۔

اس سارے عمل میں سب سے اہم مرحلہ اگلے شخص کی نفسیات کو سمجھنا ہے۔ کیا وہ مغرور ہے؟ کیا وہ اپنی ساکھ اور سماجی مقام کے بارے میں فکرمند ہے؟ کیا اس کے کوئی مخالفین ہیں جن سے پیچھا چھڑانے میں آپ اس کی مدد کر سکتے ہیں؟ کیا وہ پیسے یا اختیار کا لالچ رکھتا ہے؟

بارھویں صدی میں جب منگولوں نے چین پر حملہ کیا تو ہزاروں سالوں سے پھلتی پھولتی چینی تہذیب کے مٹ جانے کا خطرہ تھا۔ منگولوں کے راہنما چنگیز خان کو چین

ایک دفعہ کا ذکر ہے کہ ایک کسان کے باغ میں سیب کا ایک درخت تھا۔ درخت خوب گھنا تھا لیکن اس پر کوئی پھل نہ لگتا تھا۔ کسان کے لیے یہ درخت بالکل بے کار تھا البتہ اس پر کچھ پرندوں کے گھونسلے تھے۔ کسان نے فیصلہ کیا کہ وہ اس درخت کو کاٹ دے گا۔ اس نے کلہاڑا اٹھایا اور درخت کے تنے پر زوردار وار کیا۔ اس پر تمام پرندوں نے کسان کے جذبہ رحم دلی کو بیدار کرنے کی کوشش کرتے ہوئے اسے کہا کہ وہ درخت نہ کاٹے کیونکہ ان کے گھونسلے برباد ہو جائیں گے، ان کے بچے نیچے گر کر مر جائیں گے۔ کسان پر کوئی اثر نہ ہوا اس نے درخت کے تنے پر ایک اور وار کیا۔ اب پرندوں نے اسے کہا کہ وہ درخت نہ کاٹے تو وہ ہر روز اسے گانا سنا کر محفوظ کریں گے۔ کسان نہ مانا، کسان درخت کاٹتا رہا حتیٰ کہ آدھا تنا کٹ گیا۔ اب تنے کا کھوکھلا پن نمایاں ہوا تو

ایک ایسا ملک لگا جس میں اس کے گھوڑوں کے لیے گھاس کی کمی تھی۔ اس نے سوچا کہ وہ چینیوں کے شہروں کو مٹادے گا تا کہ اس کے گھوڑوں کے لیے گھاس پیدا ہو سکے۔ اس وقت کسی جنرل، فوجی یا بادشاہ نے چینیوں کو نہیں بچایا بلکہ ایک شخص Yelu Chu Tsai جو اصل میں غیر ملکی تھا اس نے یہ اہم کام انجام دیا۔ وہ کسی طرح چنگیز خان کا قابلِ اعتماد مشیر بن گیا اور اس نے چنگیز خان کو مشورہ دیا کہ چینیوں کے شہر تباہ کرنے کے بجائے وہ ہر شخص پر ٹیکس عائد کر دے اور ان سے مال و دولت حاصل کرے۔ چنگیز خان کو اس میں دانش مندی نظر آئی اور اس نے یہ مشورہ قبول کر لیا۔

جب چنگیز خان نے کیفنگ (Kaifeng) نامی شہر کو ایک بہت طویل محاصرے کے بعد فتح کر لیا تو اس نے فیصلہ کیا کہ وہ یہاں بھی ویسے ہی قتلِ عام کرے گا جیسے اس نے ان تمام شہروں میں کیا تھا جن میں اسے مزاحمت کا سامنا ہوا تھا لیکن اسی مشیر نے اسے پھر مشورہ دیا کہ مختلف شہروں سے بہترین انجینئر اور ماہرِ تعمیر فرار ہو کر یہاں آ گئے ہیں اور انہیں قتل کرنے سے بہتر ہے کہ ان کا بہتر استعمال کیا جائے۔ اس سے پہلے کبھی چنگیز خان نے ایسی رحم دلی کا مظاہرہ نہیں کیا تھا۔ کیفنگ تباہ ہونے

اسے پتہ چلا کہ درخت کے تنے میں شہد کی مکھیوں کا چھتہ تھا۔ اس نے انگلی سے شہد چکھا تو اسے بہت لذیذ لگا۔ اب کسان کو اپنا فائدہ نظر آیا اس نے فوراً کلہاڑا ایک طرف پھینک دیا۔

433 ق م کی بات ہے جزیرہ کور کاٹرا اور ریاست کورنیتھ کے درمیان ہولناک جنگ چھڑنے کا امکان تھا۔ دونوں متحارب فریق ایتھنز کی مدد چاہتے تھے۔ ریاست کور کاٹرا کا نمائندہ پہلے ایتھنز پہنچا اور صاف گوئی سے کہا کہ اگر ریاست ایتھنز والے کور کاٹرا کی مدد کریں تو وہ اپنی بحری طاقت بوقتِ ضرورت ایتھنز کو پیش کریں گے اور مستقبل میں ریاست کور کاٹرا ہمیشہ ایتھنز کے شانہ بشانہ اس کے تمام دشمنوں کا مقابلہ کرے گی۔

سے بچ گیا لیکن در حقیقت یہ رحم دلی نہیں تھی جس کی بنیاد پر یہ شہر تباہی سے محفوظ رہا۔ اصل بات یہ تھی کہ ہوشیار چُوسائی جانتا تھا کہ چنگیز خان ایک وحشی اور اجڈ چرواہا ہے اسے تہذیب و ثقافت سے کوئی سروکار نہیں تھا اسی لیے اس نے چنگیز خان کو وہ بات بتا کر قائل کیا جس میں اسے اپنا فائدہ نظر آیا۔

ذاتی مفاد ہی وہ محرک ہے جو لوگوں کو متاثر کرتا ہے۔ ایک بار جب آپ انہیں یہ احساس دلا دیتے ہیں کہ آپ کی درخواست قبول کرنے میں انہیں بھی فائدہ پہنچے گا تو ان کی مزاحمت جادوئی طور پر غائب ہو جاتی ہے۔ طاقت واختیار کی ہر سیڑھی پر آپ کو سیکھنا چاہیے کہ آپ لوگوں کے اندر جھانک کر ان کی ضروریات اور خواہشات سمجھ سکیں تاکہ آپ انہیں انہی کا فائدہ دکھا کر استعمال کر سکیں۔ اپنی ضروریات اور خواہشات کو اپنے راستے میں رکاوٹ مت بننے دیں۔ اس فن پر عبور حاصل کریں اور آپ کے راستے میں کوئی رکاوٹ نہیں رہے گی اور ایسی کوئی منزل نہیں ہوگی جسے آپ حاصل نہیں کر سکیں گے۔

ریاست کارنیتھ کے نمائندے نے ایک زبردست تقریر کی۔ اس نے دونوں ریاستوں کی ماضی کی دوستی کا حوالہ دیا اور کہا کہ اگر اس موقع پر ایتھنز نے کورکاٹرا کی مدد نہ کی تو دنیا اسے بے وفا اور دوست کش ہونے کا طعنہ دے گی۔ اس تقریر سے عوامی جذبات تو بہت بھڑکے لیکن جب سینٹ میں بحث کا آغاز ہوا تو سمجھ دار سینٹیروں نے ماضی کے بجائے مستقبل کو ترجیح دی اور فیصلہ ریاست کورکاٹرا کے حق میں کر دیا۔

اصل میں ریاست کورکاٹرا نے ایتھنز والوں سے خود ایتھنز کے مفاد کی خاطر مدد طلب کی جو انہیں مل گئی۔

حاصل:

رحم دلی اور احسان مندی پر مبنی رشتے کی ڈور بہت کمزور دھاگے کی طرح ہوتی ہے جو پہلے ہی جھٹکے پر ٹوٹ جاتی ہے۔ ایسی ڈور پر انحصار مت کریں۔ باہمی مفاد کی رسّی کئی ریشوں سے بُنی ہوتی ہے اور سالوں تک ساتھ نبھاتی ہے۔ اسے آسانی سے نہیں توڑا جا سکتا اور یہ بہت لمبے عرصے تک آپ کے کام آتی ہے۔

سند:

اپنا مقام بنانے کا بہترین اور مختصر ترین راستہ یہ ہے کہ آپ لوگوں کو احساس دلائیں کہ آپ کی ترقی میں دراصل ان کا مفاد ہے۔

(Jean de La Bouyere 1645-1696)

قانون نمبر 14

دوست کا روپ اختیار کر کے جاسوس کا کردار نبھائیں

Pose as a Friend, Work as a Spy

پیغام:

اپنے حریف کے بارے میں جاننا اہمیت رکھتا ہے۔ اس کے بارے میں قیمتی معلومات حاصل کرنے کے لیے جاسوسوں کا استعمال کریں تاکہ آپ اس سے ایک قدم آگے رہ سکیں۔ اس سے بھی بہتر یہ ہے کہ خود جاسوسی کریں۔ انتہائی مہذبانہ انداز میں اس کے راز جاننے کی کوشش کریں۔ لوگوں کی کمزوریاں اور ارادے جاننے کے لیے بالواسطہ سوالات کریں۔ ہر تقریب اور ملاقات اصل میں مہارت اور فن کاری سے راز جاننے کا موقع ہوتی ہے۔

طاقت واقتدار کے ایوانوں میں آپ کی منزل یہ ہونی چاہیے کہ آپ مستقبل میں ہونے والے واقعات پر قابو رکھتے ہوں لیکن اس میں مسئلہ یہ ہے کہ لوگ اپنے ارادے، منصوبے اور سوچ آپ کو نہیں بتاتے۔ لوگ آپ سے جو باتیں کرتے ہیں اس میں انتہائی احتیاط سے اپنے اوپر قابو رکھتے ہوئے اپنی کمزوریاں، اصل ارادے اور منصوبے چھپا جاتے ہیں۔ اپنے اصل کردار کو پوشیدہ رکھتے ہیں۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ آپ ان

شہنشاہ خسرو پرویز کا طریقہ یہ تھا کہ وہ اپنے عوام اور درباریوں پر بہت گہری نظر رکھتا تھا۔ وہ اگر محسوس کرتا کہ اس کے دو درباریوں میں گہری دوستی ہوگئی ہے تو وہ ان میں سے کسی ایک کو بلا کر کہتا کہ دیکھو تم میرے سب سے بااعتماد آدمی ہو اس لیے میں تمہیں بتا رہا ہوں کہ میں فلاں

کی اگلی چال سے بے خبر رہتے ہیں۔ اس کا علاج یہی ہے کہ ایسی کوئی ترکیب لڑائی جائے کہ آپ انہیں اپنے اصل راز بتائے بغیر ان کی پوشیدہ باتوں اور ارادوں تک رسائی حاصل کریں۔

یہ اتنا مشکل نہیں ہے جتنا آپ سمجھتے ہیں۔ ایک دوستانہ روپ آپ کو اس قابل بنا دیتا ہے کہ آپ دوستوں اور دشمنوں دونوں کے راز جان سکیں۔ دوسروں کو مستقبل جاننے کے لیے زائچوں اور تاش کے پتوں پر انحصار کرنے دیں جبکہ آپ کے پاس مستقبل جاننے کے لیے اس سے زیادہ قابل اعتماد ذریعہ موجود ہے۔

جاسوسی یا سراغ رسانی کا ایک عام طریقہ مختلف لوگوں کو جاسوسی کے لیے استعمال کرنا ہے۔ یہ طریقہ بہت عام اور سادہ ہے لیکن اس میں خطرہ یہ ہے کہ آپ کو دوسروں پر اتنا قابو نہیں ہوتا۔ ہوسکتا ہے کہ وہ اپنی نااہلی سے آپ کے راز کھول دیں یا خفیہ طور پر آپ ہی کے خلاف ہو جائیں۔ اس سے کہیں بہتر یہ ہے کہ آپ خود سراغ رسانی کا کام سرانجام دیں۔ ایک دوست کا روپ اختیار کرتے ہوئے خفیہ طور پر معلومات حاصل کرتے رہیں۔

فرانسیسی سیاستدان ٹیلی رینڈ اس طریقہ میں سب سے

شخص پر غداری کا مقدمہ چلا کر اسے سزائے موت دینے والا ہوں۔ تم یہ راز کسی کو نہ بتانا پھر اس کے بعد خسرو ان دونوں درباریوں پر نظر رکھتا کہ آیا ان دونوں میں کوئی تبدیلی تو نہیں ہے۔ اگر دونوں کے رویے میں کوئی تبدیلی محسوس نہ ہوتی تو وہ سمجھ جاتا کہ اس کے درباری نے اس کا راز فاش نہیں کیا۔ ایسی صورت میں وہ اس درباری کو ترقی دیتا اور کچھ دن بعد اسے بلا کر کہتا کہ میں نے تحقیق کی ہے تمہارا دوست بے گناہ ہے۔ میں نے اسے سزا دینے کا ارادہ بدل دیا ہے۔ اس کے برعکس اگر خسرو پرویز دیکھتا کہ دوسرے درباری کا رویہ بدل گیا ہے اور دربار میں سہما سہما ہے یا بادشاہ سے کترا رہا ہے تو وہ سمجھ جاتا کہ پہلے درباری نے اس کا راز فاش کر دیا ہے تو وہ دوسرے درباری کو دربار سے فارغ کر دیتا اور راز فاش کرنے والے پہلے درباری کو ملک سے جلاوطن کر دیتا۔

بڑا ماہر تھا۔ اسے عام گفتگو کے دوران لوگوں سے راز نکلوانے کی عجیب وغریب مہارت حاصل تھی۔ اس کی پوری زندگی لوگ اس کے بارے میں یہی کہتے تھے کہ وہ فنِ گفتگو کا بہت بڑا ماہر تھا جبکہ حقیقتاً وہ بہت کم کچھ کہتا تھا۔ وہ کبھی اپنے خیالات دوسروں پر آشکار نہیں کرتا تھا بلکہ وہ دوسروں سے اِن کے خیالات معلوم کرنے میں ماہر تھا۔

وہ اچانک کوئی ایسی بات کہتا جیسے وہ بہت خفیہ راز ہو جبکہ حقیقت میں ایسا نہیں ہوتا تھا۔ پھر وہ اس راز کے بارے میں لوگوں کے ردِعمل کا بغور جائزہ لیتا۔

آپ سماجی تقریبات اور گفتگو کے مواقع پر لوگوں پر توجہ دیں اس وقت عام طور پر لوگ اتنے محتاط نہیں ہوتے۔ اس موقع پر لوگوں کو گفتگو پر مجبور کر کے آپ ان کے راز جان سکتے ہیں۔ اس طریقے کی اصل مہارت یہ ہے کہ لوگ آپ کی دلچسپی کو دوستی سمجھتے ہیں۔ اس سے آپ نہ صرف معلومات حاصل کرتے ہیں بلکہ اتحادی بھی بناتے ہیں۔

پھر بھی یہ تکنیک انتہائی احتیاط سے استعمال کرنی چاہیے۔ اگر لوگوں کو اندازہ ہو جائے کہ آپ گفتگو کی آڑ میں ان سے راز نکلوا رہے ہیں تو وہ آپ کو نظر انداز کر

جوزف ڈیوین اپنے وقت کا سب سے بڑا آرٹ ڈیلر تھا اسے پورے امریکہ میں اجارہ داری حاصل تھی۔

اینڈریو میلن ایک کروڑ پتی آدمی تھا جو لاکھوں روپے فن پاروں کی خرید پر خرچ کرتا تھا لیکن جوزف ڈیوین کے حلقہ اثر سے باہر تھا۔

ڈیوین چاہتا تھا کہ اینڈریو اس کے فن پاروں کو خریدے اور کسی دوسری آرٹ گیلری کی طرف آنکھ اُٹھا کر بھی نہ دیکھے۔ اس منصوبہ کے بعد اینڈریو کے ملازمین ڈیوین کے رابطے میں آتے گئے۔ کرتے کرتے ڈیوین نے میلن کے بارے میں تمام معلومات اکٹھی کر لیں۔

1921ء میں میلن آرٹ گیلری میں نمائش دیکھنے آیا ڈیوین نے بھی اسی ہوٹل میں میلن کے کمرے کے بالکل نیچے کمرہ حاصل کر لیا اور اگلی صبح دونوں ''اتفاق'' سے اکٹھے لفٹ میں

دیں گے۔آپ صرف دوستانہ گپ شپ پر زور دیں اور ان سے ملنے والی معلومات کو اہمیت نہ دینے کا بہانہ کریں۔آپ جن معلومات کی تلاش میں ہیں وہ آپ کے سوالات سے آشکار نہیں ہونی چاہیے۔ایسا نہ ہو کہ آپ کے سوالات آپ کی مطلوبہ معلومات سے زیادہ آپ کے ارادے عیاں کر دیں۔اپنے دل کی بات کرنے کا بہانہ کر کے اصل میں آپ لوگوں کو ان کے دل آپ کے سامنے کھول دینے پر آمادہ کرتے ہیں۔ آپ ان کے سامنے کسی غلطی کا جھوٹا اعتراف کریں تو وہ آپ کے سامنے اصلی غلطی کا اعتراف کرلیں گے۔

ایک فلاسفر آرتھر شوفنیز (Arthur Schopenhauer) نے ایک اور ترکیب بتائی۔اس کا کہنا تھا کہ لوگوں سے گفتگو کرتے وقت ان سے خواہ مخواہ اختلاف کریں۔ انہیں اتنا غصہ دلائیں کہ وہ لوگ خود پر قابو کھو بیٹھیں۔ اپنے جذباتی ردِعمل میں وہ اپنے بارے میں تمام سچ افشاء کردیں گے۔وہ سچائیاں جو بعد میں آپ اسی کے خلاف استعمال کرسکیں گے۔

سوار ہوئے۔ اسی طرح اتفاق سے دونوں نے ایک جیسا کوٹ پہن رکھا تھا۔ اتفاق ہی سے دونوں کی منزل بھی ایک ہی تھی۔ میلن نے ان اتفاقات پر غور نہ کیا۔ ڈیوین اپنے شکار کی پسند ناپسند سے واقفیت حاصل کر چکا تھا۔اس لیے وہ فوراً ہی میلن کا دوست بن گیا۔ جب وہ دونوں آرٹ گیلری سے باہر نکلے تو دونوں میں اجنبیت ختم ہو چکی تھی۔

جب نیویارک واپس آ کر میلن نے اپنے دوست کی گیلری دیکھی تو اس کی حیرت کی انتہا نہ رہی کیونکہ تمام تصاویر اس کی پسند کے مطابق تھیں۔اب وہ ڈیوین کا پکا گاہک تھا۔

حاصل:

جاسوس کی تیسری آنکھ: دو آنکھوں والے تمام لوگوں کی سرزمین میں کسی جاسوس کی تیسری آنکھ ایک دیوتا کی طرح کی آپ ہر جگہ موجودگی کو یقینی بناتی ہے اور آپ تمام معاملات کے اندر بہت گہرائی تک دیکھ سکتے ہیں اور اس آنکھ سے خود آپ کے علاوہ کوئی محفوظ نہیں ہوتا۔

سند:

کسی ذہین وفطین بادشاہ یا کسی دانش مند جنرل کی دشمن پر فتح کی اصل وجہ یہی ہوتی ہے کہ ان کے پاس کسی بھی دوسرے کی نسبت دشمن کے بارے میں انتہائی اندر کی معلومات ہوتی ہیں۔ وہ دشمن کی چالوں کو پیشگی طور پر دیکھ لیتے ہیں۔ یہ علم روحوں سے، دیوتاؤں سے یا ستاروں کی چالوں سے حاصل نہیں ہوتا بلکہ انہی لوگوں سے ملتا ہے جو دشمن کے اندر کی صورت کو جانتے ہیں اور وہ آپ کے جاسوس ہی ہوتے ہیں۔

(Sun-Tzu, The Art of War, 4th Century B.C.)

Crush Your Enemy Totally

قانون نمبر 15

اپنے دشمن کو مکمل طور پر کچل دیں

پیغام:

حضرت موسیٰؑ کے دور سے اب تک کے تمام عظیم راہنما یہ جانتے ہیں کہ آپ سے خوفزدہ یعنی ڈرنے والے دشمن کو مکمل طور پر کچل دینا چاہیے اگر ایک بھی چنگاری سلگتے رہنے دی جائے تو وہ بے شک کتنی ہی مدہم کیوں نہ ہو اس سے کبھی نہ کبھی آگ بھڑک اُٹھتی ہے۔ کسی دشمن کو ختم کرنے کے کام کو نامکمل چھوڑ دینے کی صورت میں مکمل تباہی سے زیادہ نقصان کا امکان ہے۔ نامکمل تباہی کی صورت میں دشمن دوبارہ طاقت حاصل کرے گا اور انتقام لے گا۔ دشمن کو صرف جسمانی طور پر ہی نہیں بلکہ اس کی روح اور جذبے کو بھی کچل دیں۔

اگر دشمن کی طاقت مکمل تباہ ہونے سے بچ جائے تو بچی کھچی آگ یا بیماری کی طرح دوبارہ بھڑک سکتی ہے۔ چنانچہ دشمن کو مکمل طور پر تباہ کرنا ہی درست عمل ہے۔
دشمن کو کمزور سمجھ کر کبھی نظر انداز نہیں کرنا چاہیے۔ وہ کسی وقت بھی بھُس کے ڈھیر میں چھپی

طاقت حاصل کرنے کی راہ پر آپ کے مخالفین اور دشمن بھی بنتے ہیں۔ ان میں سے کچھ لوگ ایسے ہوں گے جنہیں آپ کبھی نہیں جیت سکتے۔ چاہے کچھ بھی ہو جائے وہ آپ کے دشمن ہی رہیں گے۔ ایسے دشمن جو آپ کا بُرا چاہتے ہیں ان کو آپ کے لیے برباد کر دینے سے زیادہ عزیز کچھ نہیں ہوتا۔ انہیں مٹانے کے عمل میں اگر آپ رحم دلی یا پھر صلح کے جذبے کے تحت اپنا

کام ادھورا چھوڑتے ہیں تو آپ کے اس رویے کو اچھائی سمجھ کر اپنی عداوت ترک کرنے کے بجائے آپ کے دشمن زیادہ پرعزم، زیادہ تلخ اور زیادہ طاقتور ہو کر آپ سے انتقام لیں گے۔ ہوسکتا ہے عارضی طور پر وہ دوستانہ رویہ اختیار کریں لیکن یہ محض اس لیے ہے کہ آپ نے انہیں شکست دی ہے اور ان کے پاس وقت گزارنے کے علاوہ کوئی راستہ ہی نہیں۔

چنگاری کی طرح خطرناک ثابت ہوسکتا ہے۔
(ہندوستانی فلاسفر۔ کوٹلیہ۔ تیسری صدی قبل مسیح)

اس کا صرف ایک ہی حل ہے۔ ان کی نفرت کو عارضی مت سمجھیں اور انہیں اسی طرح مکمل طور پر کچل دیں جیسے موقع ملنے کی صورت میں وہ آپ کو کچل دیتے۔ آپ اپنے دشمنوں سے صرف اسی صورت میں سکون اور سلامتی سے رہ سکتے ہیں اگر وہ مکمل طور پر ناپید ہو جائیں۔

ماؤزے تنگ اس قانون سے اچھی طرح آگاہ تھا۔ 1934ء میں یہ کیمونسٹ راہنما اور اس کی پچھتر ہزار افراد پر مشتمل ناقص ہتھیاروں سے مسلح فوج چیانگ کائی شیک کی کہیں بڑی فوج سے بچنے کے لیے مغربی چین کے ویران پہاڑی علاقے کی طرف فرار ہو گئے۔

مکمل فتح کے لیے آپ کو بے رحم ہونا پڑے گا۔
(نپولین بوناپارٹ
(1769-1821)

(ماؤزے تنگ کے مشہور زمانہ انقلابی لانگ مارچ کے دوران) چیانگ پرعزم تھا کہ وہ آخری کیمونسٹ کو

مٹانے تک چین سے نہیں بیٹھے گا اور صرف چند سالوں میں ماؤ کے پاس صرف دس ہزار سپاہی باقی بچے تھے۔ 1937ء میں جب جاپان نے چین پر حملہ کیا تو اس وقت چیانگ کا اندازہ یہی تھا کہ کیمونسٹ اب کوئی بڑا خطرہ نہیں۔ اس نے کیمونسٹوں کا مزید تعاقب ترک کر کے جاپانیوں پر توجہ مرکوز کرنے کا فیصلہ کیا۔ جس کا نتیجہ یہ ہوا کہ دس سال بعد کیمونسٹ اپنی طاقت دوبارہ بحال کرنے میں کامیاب ہو کر اس قابل ہو گئے کہ چیانگ کی فوج کو شکست دے سکیں۔ چیانگ دشمن کو مکمل طور پر کچل دینے کی حکمت عملی بھول گیا لیکن ماؤ کو یہ قانون یاد تھا۔ کیمونسٹوں نے چیانگ کا پیچھا کیا یہاں تک کہ وہ اور اس کی ساری فوج بھاگ کر تائیوان کے جزیرے میں پہنچ گئے۔ آج تک چین میں اس کے اقتدار کا کوئی نشان باقی نہیں۔

مکمل فتح کی منزل حاصل کرنا جدید فنونِ حرب کا اصول ہے جسے حربی اصولوں کے مشہور اور قدیم فلاسفر کارل وان کلا آوز (Carl Von Clausewitz) نے باقاعدہ قانون کا درجہ دیا۔ نپولین کی جنگی مہمات کا تجزیہ کرتے ہوئے وہ لکھتا ہے کہ ''دشمن کی قوت کا مکمل خاتمہ ہماری پہلی ترجیح ہونی چاہیے''۔ ایک دفعہ جب کوئی بڑی فتح حاصل ہو جائے تو آرام کرنے کی کوئی

ڈوچاؤ (Wu Chao)۔
بدھ کی مقدس بیٹی۔
625ء میں چین کے ایک نواب کے گھر ایک خوبصورت بچی پیدا ہوئی۔ اپنی دلکشی اور ذہانت کی بنا پر وہ بادشاہ کے حرم تک پہنچ گئی۔ وہ بادشاہ کی آنکھوں کا تارہ تھی لیکن اس کی سوچ بہت بلند تھی۔ وہ حرم کی دوسری دوشیزاؤں کی طرح محض بادشاہ کی پسندیدہ کنیز بن کر ساری زندگی بسر نہیں کرنا چاہتی تھی۔ ڈوچاؤ نے بادشاہ کے بیٹے کاؤزنگ پر ڈورے ڈالنے شروع کر دیے۔ کچھ عرصے بعد بادشاہ کا انتقال ہو گیا تو حسبِ دستور ڈوچاؤ کے سر پر بھی استرا پھیر دیا گیا اور اس نے دوسری عورتوں کے ساتھ کانونٹ میں سات سال تک بہت مصائب و آلام برداشت کیے لیکن اس نے ہمت نہیں ہاری۔ اس نے بادشاہ اور ملکہ کے ساتھ رابطے قائم کر لیے اور آخرکار اسے حرم میں واپس آنے کی اجازت مل گئی۔ اس نے ملکہ کی قربت حاصل کی۔ 654ء میں ڈوچاؤ نے ایک بیٹے

بات نہیں ہونی چاہیے اور نہ ہی دشمن کو دم لینے کا موقع دینا چاہیے بلکہ صرف دشمن کا پیچھا کرنے، دوبارہ اس پر حملہ کرنے، اس کے دارالحکومت پر قبضہ کرنے، اس کے ذخائر پر قبضہ کرنے یا تباہ کرنے کی حکمتِ عملی اختیار کرنی چاہیے۔ ہر وہ چیز جو دشمن کے لیے مددگار ثابت ہو سکتی ہے اسے تباہ کر دینا ہی بہترین جنگی چال ہے۔

اور اس کی وجہ یہ ہے کہ جنگ کے بعد ہمیشہ مذاکرات اور مفتوحہ علاقوں کی تقسیم کی بات ہوتی ہے اور اگر آپ نے محض جزوی فتح پر انحصار کیا تو آپ وہ سب کھو دیں گے جو آپ نے جنگ میں فتح سے حاصل کیا تھا

سارے مسائل کا ایک ہی سادہ حل ہے اپنے دشمن کے پاس کوئی راستہ نہ چھوڑیں۔ اپنے دشمن اور اس کی فوج کو مکمل طور پر تباہ کر دیں۔ طاقت حاصل کرنے کی منزل یہی ہے کہ اپنے دشمنوں پر مکمل قابو رکھیں، انہیں مجبور کر دیں کہ وہ آپ کی مرضی پر چلیں۔ آپ آدھی فتح حاصل کرنے کی غلطی کر ہی نہیں سکتے۔ اگر دشمن کے پاس کوئی اور راستہ نہیں بچے گا تو ہی وہ آپ کی مرضی پر چلے گا۔ یہ قانون میدانِ جنگ سے باہر بھی ہر شعبے پر لاگو ہوتا ہے۔ مذاکرات وہ زہریلا سانپ ہے جو آپ کی فتح کو ہڑپ کر جاتا ہے چنانچہ اپنے دشمن کے لیے کوئی امید، کوئی گنجائش نہ چھوڑیں کہ وہ حالات کو اپنے حق میں ڈھالنے کی کوشش کرنے کا سوچے۔ انہیں کچل دینا

کو جنم دیا۔ ملکہ جب اس کے بیٹے کو دیکھنے آئی تو اس کے نکلنے کے فوراً بعد ڈوچاؤ نے خود اپنے بیٹے کو قتل کر دیا۔ جب یہ بات پھیلی تو سب نے یہی کہا کہ اس وقوعے سے تھوڑا وقت پہلے ملکہ وہاں موجود تھی اب ملکہ چونکہ بے اولاد تھی اس لیے ایک کنیز کے بیٹے سے حسد فطری لگتا تھا اس لیے اس بچے کو قتل کرنے کے جرم میں ملکہ کو سزائے موت ہو گئی۔ ڈوچاؤ ملکہ بن گئی۔

ڈوچاؤ اب ایک طاقتور ملکہ تھی لیکن ابھی تک اپنے آپ کو غیر محفوظ تصور کرتی تھی۔ اس کی ایک بھتیجی تھی جو بادشاہ کی نظر میں جچ رہی تھی۔ ڈوچاؤ نے اسے بھی زہر دے کر قتل کروا دیا اور اپنے راستے کی یہ دیوار بھی گرا دی حتیٰ کہ 675ء میں نے اس نے اپنے ایک بیٹے کو زہر دے دیا۔ اپنے ایک بیٹے کو جو ولی عہد تھا ملکہ نے جلا وطن کر دیا۔ 683ء میں بادشاہ کی موت کے بعد ڈوچاؤ خود اقتدار کی مالک بن گئی۔

ہی مکمل فتح ہے۔
حقیقت کو سمجھیں۔ اگر آپ اپنے دشمنوں کے لیے بے رحم نہیں ہوں گے تو کبھی محفوظ نہیں رہ سکتے۔ اگر آپ اتنی طاقت نہیں رکھتے کہ دشمن کو ختم کر دیں یا اسے خود سے دور بھجوا دیں تو کم از کم اتنی عقل مندی ضرور کریں کہ ان کی طرف سے دوستی کے جھوٹے اظہار پر توجہ نہ دیں۔ ایسی صورت حال میں آپ کا سب سے مؤثر ہتھیار آپ کی چالاکی اور چوکنا پن ہی ہے۔

دوسرا رُخ:
اپنے دشمنوں کو مکمل طور پر تباہ کر دینے کے مخالف قانون کا اطلاق بہت کم ہوتا ہے لیکن کبھی کبھی بہتر ہوتا ہے کہ دشمن کے خون سے ہاتھ رنگنے کی بجائے اسے اس حال تک پہنچا دیا جائے کہ وہ خود اپنی تباہی کا سامان کرے۔ جنگی حکمتِ عملی کے ماہرین یہ جانتے ہیں کہ دشمن کو اگر دیوار سے لگا دیا جائے تو بے خوف ہو کر حملہ کرتا ہے اور خود ختم ہوتے ہوتے آپ کا بھی بہت سا نقصان کر دیتا ہے۔ ایسی صورت میں دشمن کو فرار اور پسپائی کا راستہ دینا چاہیے تا کہ دشمن کا حوصلہ مکمل طور پر ختم ہو جائے ایسا تب کیا جائے جب اس کا بات کا یقین ہو جائے کہ دشمن دوبارہ کبھی اپنے پیروں پر کھڑا نہیں ہو سکتا۔

اگلے پانچ سالوں میں پوری سلطنت میں کوئی ایسا شخص باقی نہ تھا جو اس کے اقتدار کو چیلنج کر سکتا۔
690ء میں اس نے خود کو بدھ کی اوتار کے طور پر پیش کر دیا اور اب وہ چین کی مقدس زمینی حکمران تھی۔ اس کے مدِ مقابل کوئی نہ رہا تھا۔ آخر کار 705ء میں اسی (80) سال کی عمر میں اسے تخت سے دست بردار کیا گیا۔ اس نے 40 سال تک چین پر حکومت کی اور اس کی کامیابی اسی بات میں مضمر تھی کہ اس نے اپنے حریفوں کا مکمل صفایا کر دیا تھا۔

حاصل:

ایک زہریلا سانپ جو آپ کے پاؤں کے نیچے آ کر زخمی تو ہو جائے لیکن زندہ بچ جائے تو ایسا زخمی سانپ پلٹ کر دگنے زہر کے ساتھ آپ پر وار کرے گا۔ اسی طرح ایک زندہ چھوڑا ہوا دشمن ایک زخمی سانپ کی طرح ہوتا ہے جو موقع ملتے ہی وار ضرور کرتا ہے۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ اس کا زہر اور خطرناک ہو جاتا ہے۔

سند:

یہ بات یاد رکھنے کی ہے کہ زخمی دشمنوں کو کتنا ہی سہلائیں وہ انتقام ضرور لیں گے۔ دشمن چھوٹے زخموں کا انتقام لے سکتا ہے لیکن بڑے اور مہلک زخم کا انتقام لینا ممکن نہیں ہوتا۔ اسی لیے کسی بھی آدمی کو دیا گیا زخم اتنا مہلک ضرور ہونا چاہیے کہ ہم اس کے بدلے کے خوف سے آزاد ہو جائیں۔

(Niccolo Machiavelli 1469-1527)

قانون نمبر 16

اپنی عزت اور حیثیت میں اضافے کے لیے اپنی عدم دستیابی کو استعمال کریں

Use Absence to Increase Respect and Honour

پیغام:

بہت زیادہ آنا جانا قدر کم کر دیتا ہے۔ آپ جتنا زیادہ نظر آتے ہیں، جتنا زیادہ دستیاب ہوتے ہیں اتنے ہی عام ہو جاتے ہیں۔ اگر آپ ایک اچھا اور مضبوط تعلق قائم کر چکے ہیں تو عارضی دوری سے آپ کے بارے میں زیادہ بات کی جائے گی اور آپ کو زیادہ سراہا جائے گا۔ لیکن آپ کو یہ ضرور سیکھنا چاہیے کہ کب دوری اختیار کرنی ہے اور کتنی؟ اپنی عدم دستیابی سے اپنی اہمیت بڑھائیں۔

اس دنیا میں ہر چیز کی اہمیت کا انحصار اس کی دستیابی اور عدم دستیابی پر ہے۔ آپ کی مستحکم اور طاقتور موجودگی اردگرد کے لوگوں کی توجہ آپ کی جانب مبذول کراتی ہے۔ آپ دوسرے لوگوں سے زیادہ نمایاں حیثیت حاصل کر لیتے ہیں۔ لیکن آخرکار ایک ایسا مرحلہ آتا ہے جب بہت زیادہ موجودگی اس کے برعکس اثرات پیدا کرتی ہے۔ آپ جتنے زیادہ نظر آتے ہیں اور موجود پائے جاتے ہیں اتنی ہی آپ کی اہمیت کم ہوتی چلی جاتی

صدیوں تک اشوریوں (Assyrians) نے شمالی ایشیا پر حکمرانی کی۔ لیکن آٹھویں صدی قبل مسیح میں اہلیان میڈیا (Medea) (موجودہ شمال مغربی ایران) نے اشوریوں کے خلاف بغاوت کر دی اور اشوریوں کو ملک سے نکال دیا۔ اس کے بعد اہلیان میڈیا نے فیصلہ کیا کہ وہ اب حکومت کسی ایک فرد کے ہاتھ

ہے۔ لوگوں کو آپ کی عادت ہو جاتی ہے۔ بے شک آپ دوسروں سے نمایاں ہونے کی کتنی ہی کوشش کریں آہستہ آہستہ آپ کی عزت اور حیثیت کم سے کم ہوتی چلی جاتی ہے۔ اس سے پہلے کہ لوگ خود آپ کو دور کر دیں آپ کو بالکل صحیح وقت پر پیچھے ہٹ جانا چاہیے۔ یہ ایک طرح سے چھپن چھپائی کا کھیل ہے۔

اس قانون کی سچائی کو عشق و محبت کے معاملے میں بہت آسانی سے سمجھا جا سکتا ہے۔ کسی بھی معاشقہ میں ابتدائی طور پر محبوب کی عدم موجودگی سے اس کے بارے میں ایک تصوراتی تاثر اور ایک غیر مرئی ہالہ بن جاتا ہے لیکن جیسے جیسے آپ اس کے قریب جاتے ہیں اور اس کے بارے میں جانتے چلے جاتے ہیں اس کا یہ ہالہ آہستہ آہستہ کمزور پڑنا شروع ہو جاتا ہے۔ جب آپ حقیقت میں کسی چیز کو جان لیتے ہیں تو پھر تصوراتی خاکے کی گنجائش نہیں رہتی۔ اب محبوب بھی دوسرے لوگوں کی طرح بن جاتا ہے جس کی موجودگی اب انہی کی طرح کوئی خاص اہمیت نہیں رکھتی۔

اس چیز سے بچنے کے لیے آپ دوسروں کو اپنی موجودگی کے لیے ترسائیں۔ ان کے دل و دماغ میں یہ خوف پیدا کر دیں کہ وہ آپ کو ہمیشہ کے لیے کھو دیں گے اس طرح آپ کی وقعت اور عزت میں اضافہ ہو گا۔

میں نہیں دیں گے اور نہ ہی بادشاہی نظام قائم کریں گے۔ جس کا نتیجہ یہ ہوا کہ ملک میں بدامنی اور خانہ جنگی پھیل گئی اور ملک کئی چھوٹی چھوٹی ریاستوں میں بٹ گیا۔ ایسی ہی ایک چھوٹی سی ریاست میں ڈیوسیز نامی ایک شخص رہتا تھا جس نے حق و انصاف کی بات کرنے میں خوب نام کمایا۔ جب بھی اس کے سامنے کوئی تنازعہ پیش کیا جاتا وہ اس دور کے قانون، اخلاقیات اور رواج کے مطابق بہت ذہانت سے بالکل درست فیصلہ کرتا۔ ڈیوسیز کی اسی خوبی کی بنا پر اس ریاست کے دانشوروں نے فیصلہ کیا کہ اسے قاضی القضاہ بنا دیا جائے۔ ڈیوسیز نے اس عہدے کے تقاضوں کو خوب اچھی طرح نبھایا اور شہرت کی بلندی تک جا پہنچا۔ پھر اس نے ایک عجیب فیصلہ کیا اور عین دورِ عروج میں ریٹائر ہونے کا اعلان کر دیا۔ اس نے کہا کہ انصاف کی

نپولین نے موجودگی اور عدم موجودگی کے اس قانون کو سمجھ لیا تھا۔ جب اس نے کہا کہ ''اگر میں لوگوں کو تھیٹر میں نظر آنا شروع ہو جاؤں تو لوگ میری موجودگی کو اہمیت دینا بند کر دیں گے''۔ آج کے دور میں جب دنیا مختلف سائنسی ایجادات کی بدولت کسی کی موجودگی کو بہت آسان بنا دیتی ہے...... عدم دستیابی کا یہ قانون مزید اہم اور طاقتور ہو گیا ہے۔ آج کے دور میں ہم بہت کم جانتے ہیں کہ کب پیچھے ہٹنا ہے اور لگتا ہے کہ کچھ بھی ذاتی یا نجی نہیں رہا چنانچہ ہم اسی آدمی سے متاثر ہوتے ہیں جو یہ صلاحیت رکھتا ہو کہ کسی بھی وقت غائب ہو سکے۔

اس قانون کی ایک اور روزمرہ زندگی میں نظر آنے والی مثال معاشیات کا چیزوں کی رسد کم ہونے کا قانون ہے جو اسی قانون کی سچائی کو ثابت کرتا ہے۔ کسی بھی چیز کو مارکیٹ میں سے ہٹا لینے پر آپ اس کی قیمت میں اضافہ کر دیتے ہیں۔

سترھویں صدی میں ہالینڈ کا شاہی خاندان گلِ لالہ (Tulip) کو محض ایک پھول سے زیادہ اہم حیثیت دینا چاہتا تھا۔ وہ چاہتے تھے کہ یہ پھول ایک طرح سے معاشرتی اہمیت کی علامت بن جائے۔ اس پھول کو نایاب کرتے ہوئے حتیٰ کہ اس کا حصول تقریباً ناممکن

خاطر اس نے اپنا اور اپنے خاندان کا کافی نقصان کر لیا ہے اب وہ اپنے خاندان کو وقت دینا چاہتا ہے تاکہ دوسروں کے بجائے اپنے معاملات سدھار سکے۔ اس کے استعفیٰ سے ملک میں دوبارہ بدامنی پھیل گئی۔ اہلِ میڈیا نے باہمی مشاورت سے اس مسئلے کا ایک ہی حل سوچا کہ ڈیوسیز کو بادشاہ بنا دیا جائے کافی منت سماجت کے بعد ڈیوسیز رضامند ہو گیا لیکن اس نے شرائط عائد کیں کہ ملک کا ایک دارالحکومت تعمیر کیا جائے جس میں بادشاہ کا شاندار محل ہو اور محافظین ہوں۔ اس کی شرائط مان لی گئیں۔ اس نے حکمرانی کے کچھ اصول وضع کیے جن کے مطابق بادشاہ تک رسائی آسان نہ تھی۔ شاہی دربار میں کوئی شخص بادشاہ کو ہفتے میں ایک بار سے زیادہ نہ دیکھ سکتا تھا۔

ڈیوسیز نے ترپن سال حکومت کی

بنا دیا گیا جس سے لوگوں میں اس پھول کی خواہش جیسے ایک جنون (Tulipmania) کی صورت اختیار کر گئی۔ یہاں تک کہ ایک پھول اپنے وزن کے برابر سونے کے بھاؤ ملنے لگا۔

اس عدم دستیابی کے قانون کو اپنی مہارت اپنے فن پر بھی استعمال کریں۔ آپ دنیا کو جو کچھ دے رہے ہیں اسے نایاب اور ناقابلِ حصول بنا دیں اس کی اہمیت کئی گنا بڑھ جائے گی۔

ایک ایسا دور اور لمحہ آتا ہے جب اقتدار میں موجود لوگ بھی بہت لمبے دورانیے کی وجہ سے اپنی اہمیت کھو بیٹھتے ہیں۔ لوگ ان سے بیزار ہو چکے ہوتے ہیں اور انہیں دوسرے عام لوگوں سے زیادہ اہمیت نہیں دیتے جس کا مطلب یہ ہے کہ ان کے لیے صورتِ حال پہلے کی نسبت بہت بری ہو گئی ہے کیونکہ وہ خود اور لوگ ان کا پہلے کی عزت و اہمیت سے موازانہ کرتے ہیں۔ پیچھے ہٹ جانے یا ریٹائر ہونے کا درست وقت جاننا بھی ایک فن ہے۔ اگر ایسا درست انداز میں کیا جائے تو آپ اپنی عزت میں اضافہ کرتے ہیں بلکہ اپنی کھوئی ہوئی طاقت و اہمیت بھی دوبارہ حاصل کرتے ہیں۔

اپنے آپ کو بہت زیادہ قابل دستیاب کرنے سے آپ اپنا تاثر ختم کر دیتے ہیں۔ اس کے بجائے اپنے آپ کو لوگوں کی رسائی سے دور کر کے پانسہ پلٹ دیں۔

سلطنت کی حدود کو بڑھا کر عظیم سلطنتِ فارس کی بنیاد رکھی۔ اسی ڈیوسیز کا پوتا سائرس اعظم کے نام سے اب تک مشہور ہے۔ ڈیوسیز کی عدم دستیابی نے اس کے گرد تقدس کی ایک چادر تان دی جس سے وہ آخرکار بادشاہ کے منصب پر فائز ہونے کے ساتھ خدا کا لافانی بیٹا بن گیا۔

پہلا شخص جس نے اونٹ دیکھا وہ بھاگ کھڑا ہوا۔ دوسرے شخص نے جب اونٹ دیکھا تو اس نے اونٹ کے گلے میں رسی ڈال دی۔ جو چیز ہمیں بہت خطرناک اور بھیانک نظر آتی ہے جب ہم اسے بار بار دیکھتے ہیں تو ہم اس کے عادی ہو جاتے ہیں اور پھر وہی چیز ہمارے لیے عام سی چیز بن جاتی ہے۔

اصل:

سورج کی اہمیت صرف اس کی غیر موجودگی میں ہی محسوس کی جاتی ہے۔ بارش والا دن جتنا لمبا ہوتا ہے اتنا ہی سورج کی اہمیت کو سراہا جاتا ہے۔ لیکن اس کے برعکس لمبا عرصہ گرمی اور دھوپ سے لوگ بیزار ہو جاتے ہیں۔ آپ بھی خود کو عدم دستیابی سے اہم بنائیں۔

سند:

عدم حاضری انسان کی عزت کا باعث ہوتی ہے۔ غیر موجودگی انسان کو ایک بہادر شیر بنا دیتی ہے جب کہ موقع پر موجودگی بعض اوقات توہین کا باعث ہوتی ہے۔ عظیم دانشمندوں کی عزت بھی تب ہی قائم رہتی ہے جب وہ قبل از وقت منظر سے غائب ہو جائیں۔ عدم موجودگی میں ان کی ضرورت محسوس کی جاتی ہے۔

(Balstasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 17

دوسروں کو تجسس میں مبتلا رکھیں۔ اپنے بارے میں ناقابلِ قیاس ہونے کا تاثر قائم کریں۔

Keep others in Suspense Cultivate an Air of Unpredictability

پیغام:

انسان فطرتاً نہ صرف خود عادت کے ہاتھوں مجبور ہوتا ہے بلکہ اس کے اندر دوسرے لوگوں سے بھی وہی معمول کے عمل دیکھنے کی شدید خواہش ہوتی ہے۔ آپ کے بارے میں پیش بینی کی وجہ سے لوگوں کو آپ پر ایک طرح کی برتری حاصل ہوتی ہے۔ آپ پانسہ پلٹ دیں۔ سوچ سمجھ کر اس طرح عمل کریں کہ آپ کے بارے میں پیش بینی مشکل ہو جائے۔ ایسا رویہ اور عمل جو مستقل نہ ہو لوگوں کو مجبور کرے گا کہ وہ آپ کی اگلی چال جاننے میں ہی ہلکان ہوتے رہیں۔ اگر لوگ آپ کے بارے میں پر یقین نہ ہوں کہ آپ کیا کریں گے تو اس سے ان میں خوف پیدا ہو گا اور وہ مدافعانہ حکمتِ عملی اختیار کریں گے۔

کسی بھی ناقابلِ قیاس اور اچانک ہونے والے واقعہ سے زیادہ خطرناک کچھ نہیں ہوتا۔ اسی لیے ہم زلزلوں اور سمندری طوفانوں سے اتنا ڈرتے ہیں۔ ہمیں بالکل علم نہیں ہوتا کہ کب کوئی سمندری طوفان یا زلزلہ ہمیں

زندگی ایک سنجیدہ شطرنج کی بازی جیسی ہے۔ جس کے دوران ہمیں اپنے مہرے کبھی آگے بڑھانے ہوتے ہیں تو کبھی پیچھے ہٹانے پڑتے ہیں۔ اپنے مخالف کی چال

گھیر لے گا۔ جب ایسا ایک واقعہ ہو جاتا ہے تو ہم حالتِ خوف میں دوسرے کا انتظار کرتے ہیں۔ اسی طرح انسانوں کے ناقابلِ قیاس رویے کا بھی ہم پر کم و بیش یہی اثر ہوتا ہے۔

جانور ایک مخصوص طریقے پر عمل کرتے ہیں اور اسی وجہ سے ہم ان کا شکار کر پاتے ہیں۔ صرف انسان میں یہ شعوری صلاحیت ہے کہ وہ حالات کے مطابق مختلف روّیہ اور عمل اختیار کر سکتا ہے اور اس طرح اپنے معمول اور عادت سے پیچھا چھڑا سکتا ہے۔ تاہم اکثر انسان اس کی طاقت و اہمیت کو نہیں سمجھتے وہ ایک مخصوص معمول کے مطابق عمل کرنے کی آسانی کو ترجیح دیتے ہیں اور اس طرح حیوانی فطرت کے آگے ہار مان کر بار بار وہی عمل دہراتے رہتے ہیں۔ وہ ایسا اس لیے کرتے ہیں کہ اس میں زیادہ غور و فکر کرنے یا محنت کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی اور وہ سوچتے ہیں کہ چونکہ وہ دوسروں کا کوئی نقصان نہیں کر رہے اس لیے کوئی دوسرا بھی ان کا نقصان نہیں کرے گا۔

یاد رکھیں کہ طاقت و اقتدار رکھنے والا شخص جان بوجھ کر اپنے معمولات اور اپنے اردگرد لوگوں کی زندگیوں اور معاملات میں تبدیلیاں لا کر ان میں اپنا خوف پیدا

کو سمجھتے ہوئے اپنی چال چلنی ہوتی ہے تاہم ہمیں کبھی کبھی خطرہ مول لینا چاہیے اور غیر متوقع چال چل دینی چاہیے۔

(Jean DeLa Bruyere 1645-1696)

ہمیشہ رازداری برتیں، دشمن کو گمراہ اور حیران کریں۔ ایسی چالیں اگر درست انداز میں چلی جائیں تو ہمیشہ جیت حاصل ہو گی اور ایک چھوٹی فوج اپنے سے کئی گنا بڑی فوج کو شکست دے سکتی ہے۔

(General Stonewell Jackson 1824-1863)

کرتے ہیں اور پہلی چال کا حق اپنے ہاتھ میں رکھتے ہیں۔ بعض اوقات آپ کو اس وقت بالکل غیر متوقع طور پر وار کرنا ہوتا ہے جب دوسرے اس کی بالکل توقع نہیں کرتے تاکہ ان میں آپ کا خوف قائم رہے۔ یہ وہ طریقہ ہے جو صاحبِ اقتدار لوگ صدیوں سے استعمال کرتے چلے آ رہے ہیں۔

فلپو ماریا (Filippo Maria) جو کہ پندرھویں صدی میں اٹلی کے آخری نوابوں میں سے تھا وہ جان بوجھ کر لوگوں کی توقع اور امیدوں کے برعکس عمل کرتا۔ مثال کے طور پر وہ اچانک ہی کسی درباری پر مہربان ہو جاتا اور جب وہ شخص یہ توقع کرنے لگتا کہ اس کے مقام میں بہتری آنے والی ہے وہ اچانک ہی اسے نظرانداز کرنا شروع کر دیتا اور انتہائی توہین آمیز رویہ اختیار کرتا۔ پریشان ہو کر وہ شخص دربار سے روانہ ہوتا تو نواب اچانک سے اسے دوبارہ بلاتا اور اس کے ساتھ پھر اچھا سلوک شروع کر دیتا اور زیادہ پریشان ہو کر وہ درباری یہی سوچتا کہ کہیں اس کی ترقی پانے کی خواہش کا علم ہونے پر تو نواب ناراض نہیں ہوا تھا اور وہ دوبارہ اس طرح کام شروع کر دیتا کہ اسے کسی عہدے کی کوئی خواہش نہیں ہے۔ اب وہی نواب اسے ترقی کی خواہش

1974ء میں محمد علی کلے اور جارج فورمین کے درمیان مقابلہ تھا۔ محمد علی کی برسوں پرانی عادت تھی کہ وہ پہلے اپنے حریف کے گرد ڈانس کرتا اور پھر موقع پاتے ہی پنچ مار دیتا جبکہ جارج فورمین ڈائریکٹ ہٹ کرتا تھا۔ مقابلے سے پہلے پریس کانفرنس میں محمد علی نے اعلان کیا کہ اس بار وہ اپنا روایتی طریقہ تبدیل کرے گا اور ڈانس کرنے کے بجائے ڈائریکٹ ناک آؤٹ کرے گا۔ جارج فورمین نے یہ انٹرویو سنا تو ہنس دیا کہ محمد علی اسے بے وقوف بنا رہا ہے وہ اپنا برسوں پرانا سٹائل کیسے تبدیل کرے گا۔ چنانچہ

رکھنے والا ست اور کاہل شخص قرار دے کر دربار سے نکال دیتا۔اس نواب سے نمٹنے کا اصول بہت سادہ ہے کبھی اس کے بارے میں فرض نہ کریں کہ وہ کیا چاہتا ہے اور کیا کرے گا بس اپنے آپ کو اس کی مرضی کے مطابق ڈھال لیں اور دیکھیں کہ کیا ہوتا ہے۔لوگوں میں اس طرح ذہنی پریشانی اور پراسراریت قائم کر کے نواب خود بہت پرسکون رہتا۔

لوگ ہمیشہ اس کوشش میں ہوتے ہیں کہ آپ کے مختلف افعال کے محرکات جان سکیں اور آپ کے بارے میں پیش بینی کر سکیں۔آپ ایک بالکل غیر متوقع چال چل دیں تو لوگ فوراً دفاعی حکمتِ عملی پر آ جاتے ہیں۔

مثال کے طور پر مشہور مصور پیبلو پکاسو (Pablo Picasso) ایک شخص پال روزنبرگ کے ذریعے اپنی تصویریں فروخت کیا کرتا تھا۔اچانک ایک دن وہ بظاہر بغیر کسی وجہ کے اس سے کہتا کہ آئندہ وہ اسے اپنی کوئی تصویر فروخت کے لیے نہیں دے گا۔پکاسو نے اپنے اس عمل کی وضاحت کچھ یوں کی کہ ''اس انکار کے بعد روزنبرگ (Rosenberg) اگلے دو تین دن یہ سوچتا رہے گا کہ آخر ایسا کیوں ہوا؟ پھر وہ انتہائی پریشان حال اس کے پاس آئے گا اور اسے کہے گا کہ چلو دوست اب میں اگر تمہیں اتنی مزید قیمت یا حصہ زیادہ

جارج فورمین انتظار میں رہا کہ محمد علی ڈانس شروع کرے تو وہ اس پر حملہ کرے۔لیکن اس وقت تمام لوگ حیران رہ گئے جب محمد علی نے مقابلہ شروع ہوتے ہی ناک آؤٹ پنچ مار دیا۔جارج فورمین بالکل توقع نہیں کر سکتا تھا کہ محمد علی اس طرح حیران کر دے گا اور اپنی پہلے سے بتائی ہوئی تکنیک پر واقعی عمل کر گزرے گا۔چنانچہ اس غیر متوقع حملے کی وجہ سے محمد علی یہ مقابلہ جیت گیا۔جارج فورمین محمد علی کی چال کا پہلے سے اندازہ نہ کر سکا تھا۔

ادا کروں تب تو تم مجھے انکار نہیں کرو گے نا'' اور اس طرح پکاسو کی تصاویر کی قیمت بلند ہو جاتی۔

ناقابلِ قیاس ہونا نہ صرف خوف پیدا کرنے کا ایک ہتھیار ہے بلکہ بار بار نئی اور غیر متوقع حرکتیں آپ کے بارے میں لوگوں کی دلچسپی بھی بڑھا دیتی ہیں۔ لوگ آپ کے بارے میں باتیں کرتے ہیں آپ کے مختلف افعال سے مختلف محرکات منسوب کرتے ہیں جو اگرچہ حقیقت نہیں ہوتے لیکن آپ کو لوگوں کے ذہن میں رکھتے ہیں۔ آپ کے بارے میں اندازہ لگانا جتنا مشکل ہوتا ہے اتنا ہی آپ کا رعب و دبدبہ اور اہمیت ہوتی ہے۔

حاصل:

ہوا یا آندھی کے بارے میں کبھی پیش گوئی نہیں کی جا سکتی۔ اس کی سمت اور رفتار میں اچانک تبدیلی آتی ہے اسی لیے اس سے بچنا ممکن نہیں ہوتا اور یہی وجہ ہے کہ طوفان خوف پیدا کرتا ہے۔

سند:

طاقتور حکمران وہ ہوتا ہے۔ جس کے بارے میں کوئی نہ جانتا ہو کہ وہ کس وقت کہاں موجود ہوگا۔ وہ اتنا پراسرار ہوتا ہے کہ کوئی اس کے بارے میں پیش بینی نہیں کر سکتا۔ وہ بہت پرسکون ہوتا ہے جبکہ اس کے وزیر خوف سے کانپتے رہتے ہیں۔

(چینی فلاسفر Han Fei Tzu تین صدی ق م)

قانون نمبر 18

اپنے گرد قلعے مت تعمیر کریں تنہائی بہت خطرناک ہوتی ہے

Do not Build Fortress to Protect Yourself Isolation is Dangerous

پیغام:

یہ دنیا دشمنوں سے بھری ہوئی ایک بہت خطرناک جگہ ہے اور ہر کوئی خود کو دشمنوں سے محفوظ کرنا چاہتا ہے۔ قلعہ کی فصیل بہت محفوظ ہوتی ہے لیکن تنہائی جتنے خطرات سے محفوظ کرتی ہے اس سے کہیں زیادہ خطرات پیدا کرتی ہے۔ یہ آپ کو دوسروں کے بارے میں اور ان کی سازشوں کے بارے میں قیمتی معلومات سے محروم کر دیتی ہے۔ بہتر ہے کہ لوگوں میں گھل مِل کر رہیں اور اپنے دوست بنائیں۔ آپ اسی ہجوم کی وجہ سے اپنے دشمنوں کا شکار نہیں ہوتے۔

میکاولی دعویٰ کرتا ہے کہ خالصتاً فوجی نکتہ نظر سے فصیل ایک بہت بڑی غلطی ثابت ہوتی ہے۔ یہ صاحبِ اقتدار شخص کی تنہائی کی علامت بن جاتی ہے اور دشمنوں کے لیے واضح اور آسان ہدف ثابت ہوتی ہے۔ آپ کی حفاظت کے لیے بنائی گئی دیوار ہی آپ کو مدد پہنچنے سے محروم کر دیتی ہے اور خود آپ کی حرکت بھی محدود کر دیتی ہے۔ ہوسکتا ہے آپ کی فصیل نا قابلِ عبور لگتی ہو لیکن ایک بار جب آپ اس کے پیچھے خود کو بند کر لیتے ہیں تو

چی ان شی ہوانگ (Ch'in Shih Huang Ti) 221-210 قبل مسیح میں بہت طاقتور بادشاہ تھا۔ اس کی سلطنت سکندرِ اعظم کی سلطنت سے بھی وسیع تھی۔ اس نے تمام ہمسایہ ریاستوں کو فتح کر کے اپنی ریاست میں شامل کر لیا اور عظیم تر چین کی بنیاد رکھی۔

محاصرے کی صورت میں یہی آپ کی جیل بن جاتی ہے۔

اپنی محدود اور بند جگہ کی وجہ سے فصیلیں متعدی بیماریوں کی آماجگاہ بن بھی ثابت ہوتی ہیں۔ حکمتِ عملی کے لحاظ سے بند قلعے حفاظت تو فراہم نہیں کرتے بلکہ فائدے سے زیادہ نقصان کا باعث ہوتے ہیں۔ انسان فطرتاً ایک سماجی حیوان ہے اور طاقت واقتدار کے قائم رکھنے کے لیے لوگوں میں ساکھ اور ان کے ساتھ قریبی تعلقات ہونا بہت لازمی ہے۔ اپنے آپ کو طاقت میں رکھنے کے لیے آپ کو سب میں مرکزی حیثیت واہمیت حاصل کرنا ہوتی ہے۔ تمام سرگرمیاں آپ کی ذات کے گرد گردش کرنی چاہئیں اور آپ کو اپنے خلاف سازش کرنے والے ہر شخص سے آگاہ ہونا چاہیے۔ اکثر لوگوں کو خطرے کے وقت حفاظت کی ضرورت محسوس ہوتی ہے۔ ایسی صورتِ حال میں وہ پسپائی اختیار کر کے اپنی تمام طاقت سمیت قلعہ بند ہو کر خود کو محفوظ تصور کرتے ہیں لیکن ایسا کرتے وقت اپنی معلومات کے ذرائع کو محدود کر لیتے ہیں اور اپنے اردگرد ہونے والے واقعات سے منقطع ہو جاتے ہیں۔ ان میں حالات کو اپنی مرضی کے مطابق ڈھالنے کی صلاحیت ختم ہو جاتی

بادشاہ نے ہین ینگ (Hsien-Yang) میں ایک بے مثال محل تعمیر کروایا۔ اس محل میں 270 مختلف حصے تھے جو زیر زمین خفیہ راستوں کے ذریعے ایک دوسرے سے ملے ہوئے تھے۔ بادشاہ ہر رات مختلف حصے میں بسر کرتا اور کسی کو علم نہ ہوتا کہ بادشاہ کہاں ہے۔ بادشاہ لوگوں سے دور رہتا حتیٰ کہ اگر کبھی اسے سفر کرنا پڑتا تو بھیس بدل کر سفر کرتا۔ ایسے ہی ایک سفر کے دوران اسے موت آ گئی اُسے وہاں کوئی نہیں جانتا تھا۔ خدمت گاروں نے اس کی لاش کی بدبو چھپانے کے لیے مچھلی اور نمک کا استعمال کیا۔ اپنی آدم بیزاری کی وجہ سے بادشاہ اپنے عزیزوں، اپنی آل اولاد سے دور کسمپرسی کی حالت میں فوت ہوا۔ فرانس کے بادشاہ لوئی چہار دہم نے اپنا ورسیلز (Versailles) اس انداز سے بنوایا تھا کہ شاہی خلوت گاہ عمائدین سلطنت کی رہائشوں اور دفاتر سے گھری ہوئی تھی۔ بادشاہ خلوت گاہ کے لوگوں سے

ہے اور یہ تنہائی کا شکار ہو کر نفسیاتی مسائل میں بھی مبتلا ہو جاتے ہیں۔ اکثر حالتِ جنگ میں یا دوسرے کسی بھی مقابلے میں تنہائی اور دوری شکست اور موت کا باعث ہوتی ہے۔

اسی لیے خطرے اور غیر یقینی صورت حال میں قلعہ بند ہونے کی خواہش کو نظر انداز کر کے آپ کو میل جول بڑھانا چاہیے۔ آپ نہ صرف اپنے پرانے دوستوں کے ساتھ رابطے کریں بلکہ نئے دوست بھی بنائیں۔ زیادہ سے زیادہ مختلف اقسام کے حلقہ احباب میں آمدورفت بڑھائیں۔

مشہور رومی سیاستدان سیسیرو (Cicero) معاشرے کے غریب طبقہ میں پیدا ہوا۔ طاقت و اقتدار حاصل کرنے کے لیے اس کے پاس بس یہی راستہ تھا کہ وہ طبقہ امراء میں اپنے تعلقات بڑھائے جو کہ اس وقت شہر اور ریاست میں غالب حیثیت کے حامل تھے۔ اس نے بڑی ذہانت سے ہر شخص کو سمجھا اور اور یہ جان لیا کہ ان لوگوں میں سے کس کے دوسرے سے کیسے تعلقات تھے اور ان میں سے کون کس طرح کا اثر ورسوخ رکھتا تھا۔ وہ لوگوں میں اس طرح گھل مِل گیا اور اتنے وسیع تعلقات قائم کیے جہاں اس کا کوئی دشمن ہوتا وہاں اس کا کوئی نہ کوئی دوست اور اتحادی بھی موجود ہوتا۔

رابطے میں رہنے کو ترجیح دیتا تھا۔ بادشاہ کے دن کا آغاز ایک رسم سے ہوتا جس کے مطابق بادشاہ کے عزیز و اقارب سے لے کر تمام درباری اور دوسرے امراء بادشاہ کو صبح کا سلام پیش کرتے۔ بادشاہ ان سب کی باتیں غور سے سنتا اور جواب میں صرف ایک مختصر سا کلمہ بولتا ''میں دیکھوں گا''۔ اگر کوئی اہلکار بادشاہ سے اس فقرے کے علاوہ کچھ بات سن لیتا یہ اس کے لیے بڑی عزت افزائی کی بات ہوتی۔ بادشاہ نے حکم دے رکھا تھا کہ اس رسم میں سلطنت کے چھوٹے بڑے کارپردازان شامل ہوں۔ اس طرح بادشاہ امورِ سلطنت سب کے مشورے سے انجام دیتا۔

یہ حکمتِ عملی ملک میں بدامنی اور خانہ جنگی روکنے میں بہت معاون ثابت ہوئی۔ بادشاہ کے سامنے ہمہ وقت حاضری اور غیر حاضری پر سخت سرزنش نے محلاتی

چونکہ انسان بنیادی طور پر سماجی حیوان ہے اس لیے تمام سماجی علوم وفنون جو ہمیں لوگوں کے لیے پسندیدہ بنا سکتے ہیں وہ بھی مختلف لوگوں کے ساتھ میل جول سے حاصل ہوتے ہیں جبکہ تنہائی اور لوگوں سے دوری ہمارے روّیوں کو بھی اس طرح تبدیل کرتی ہے کہ لوگ ہم سے مزید دوری اختیار کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ بند دیواروں کے پیچھے محفوظ ہونے کے بجائے دنیا کو ایک وسیع عمارت کی طرح دیکھیں جس کے ہر حصے یا کمرے میں مختلف طرح کے لوگ ہیں۔ آپ کو مختلف کمروں میں آتے جاتے رہنا چاہیے تاکہ آپ مختلف لوگوں کے ساتھ گھل مل سکیں اور بوقتِ ضرورت آپ کو ہر جگہ سے مدد مل سکے۔ ایسی صورت میں آپ کے دشمن تنہا ہو جائیں گے اور آپ کو ان کے تمام خفیہ منصوبوں کی معلومات ملتی رہیں گی۔ جس طرح ایک مسلسل حرکت کرتے ہوئے جانور پر کوئی بھی شکاری نشانہ نہیں لگا سکتا اسی طرح آپ اگر مسلسل مختلف لوگوں اور حلقوں میں محوِ حرکت رہیں گے تو آپ کے دشمنوں کے لیے آپ کو شکار کرنا مشکل ہو جائے گا۔

سازشوں کو ختم کر دیا۔ بادشاہ نے رابطے استوار کر کے 53 سال تک محفوظ و مامون طریقے سے حکومت کی۔

بہرحال قوت کا یہ قانون بادشاہوں اور صاحبِ اقتدار لوگوں پر زیادہ لاگو ہوتا ہے۔ جیسے ہی ان کا رابطہ عوام سے منقطع ہو جاتا ہے وہ اپنے اعلیٰ مقام سے گر جاتے ہیں۔ مختصراً یہ کہ طاقت وقوت انسان کی تخلیق ہیں لہٰذا انسانوں کے درمیان رہنے سے ہی اس قوت میں اضافہ ممکن ہے۔

حاصل:

بلند و بالا فصیلوں والے قلعے طاقت و اختیار کے لیے لوگوں کی نفرت کو مزید بڑھا دیتے ہیں۔ ایسی فصیلوں کے پیچھے مقید شہری دشمن کے آتے ہی آپ کو دھوکا دے جاتے ہیں۔ ہر طرح کی کمک اور اطلاعات منقطع ہونے کے بعد قلعہ آسانی سے زیر ہو جاتا ہے۔

سند:

ایک نیک دل اور دانا شہزادہ جوان خصوصیات کو اپنی نسل میں پیدا کرنا چاہتا ہو اور یہ خواہش بھی رکھتا ہو کہ اس کے بیٹے ظالم و جابر نہ بنیں وہ کبھی قلعے اور فصیلیں تعمیر نہیں کرتا کیونکہ وہ چاہتا ہے کہ ریاست کا انحصار رعایا سے تعلق اور وفاداری پر ہو نہ کہ بلند و بالا دیواروں پر۔

(Niccolo Machiavelli 1469-1527)

قانون نمبر 19

لوگوں کے ساتھ معاملات نمٹاتے وقت متعلقہ آدمی کی اچھی طرح شناخت کریں اور لاعلمی میں کسی غلط آدمی کو تکلیف نہ پہنچائیں

Know Who You Are Dealing with
Do not Offend the Wrong Person

پیغام:

دنیا میں مختلف طرح کے لوگ رہتے ہیں اور آپ کبھی یہ فرض نہیں کر سکتے کہ وہ سب آپ کی حکمتِ عملی پر ایک جیسے ردِعمل کا اظہار کریں گے۔ اگر آپ کچھ لوگوں کو دھوکا دیتے ہیں یا کسی اور انداز میں زک پہنچاتے ہیں تو وہ اپنی باقی ساری زندگی آپ سے انتقام لینے کی کوشش میں گزار دیں گے۔ وہ بھیڑ کی کھال میں چھپے بھیڑیے ہیں۔ اپنے شکار اور اپنے مخالفین کا انتخاب بہت احتیاط سے کریں اور کبھی کسی غلط آدمی کو ناراض مت کریں۔

مخالفین: آپ کا خون چوسنے والے اور آپ کا شکار ہونے والے۔

طاقت اور اختیار حاصل کرنے کی راہ میں آپ کا واسطہ کئی قسم کے مخالفین سے پڑتا ہے جن میں سے کچھ آپ کا خون چوسنے والے ہوتے ہیں جبکہ کچھ دوسرے وہ ہوتے ہیں جن کے ساتھ کبھی نہ کبھی آپ نے کوئی

بھیڑ اور کوا

ایک بار کسی بھیڑ کی پشت پر ایک کوا بیٹھ گیا اور اسے خوب تنگ کیا۔ بھیڑ اس سے جان چھڑانے کے لیے خوب آگے پیچھے ہوئی لیکن کوا ٹس سے مس نہ ہوا آخر کار بھیڑ نے کوّے سے کہا

زیادتی یا ناانصافی کی ہوتی ہے۔ طاقت کے فن کی اعلیٰ ترین خاصیت بھیڑیے اور بھیڑ، چالاک لومڑی اور معصوم خرگوش یا پھر عقاب اور گِدھ میں فرق کرنا ہے۔ اگر آپ یہ اچھی طرح کر لیتے ہیں تو آپ طاقت کا استعمال کیے بغیر بھی بہت کامیاب ہو سکتے ہیں لیکن اگر آپ سب سے اندھادھند ایک ہی انداز میں پیش آتے ہیں تو لمبا دور پانے کے باجود یہ مسلسل افسوس اور پچھتاوے کا دور ہوگا۔ لوگوں کو پہچاننا اور اس کے مطابق ان کے ساتھ سلوک کرنا انتہائی اہم ہے۔ اس دنیا میں مندرجہ ذیل پانچ اہم اقسام کے لوگ پائے جاتے ہیں۔

انا پرست اور مغرور:

ہوسکتا ہے کہ ایسا شخص شروع شروع میں اپنی مغرور اور انا پرست فطرت کو چھپا لے لیکن اس شخص کی احساسِ انا اسے بہت خطرناک بنا دیتی ہے۔ کوئی معمولی سی توہین بھی ایسے شخص کو انتہائی خوفناک انتقام لینے پر مجبور کر سکتی ہے۔ ہوسکتا ہے کہ بعد میں آپ یہی کہیں کہ میں نے تو اسے صرف اتنا ہی کہا اور وہ بھی ایک پارٹی میں جہاں ہر شخص نشے میں تھا۔ یہ کوئی اہم بات نہیں ہے اور ایسی بات نہیں ہے اور اس بات پر اتنے شدید ردِعمل کی کوئی

کہ اگر یہی کچھ تم کسی بھیڑیے کے ساتھ کرتے تو وہ تمہیں اچھی طرح مزہ چکھاتا۔ اس پر کوے نے کہا کہ میں صرف کمزوروں کو تنگ کرتا ہوں اور طاقتور کے سامنے جھکنا کبھی نہیں بھولتا۔ میں جانتا ہوں کہ کس کے ساتھ زیادتی کرنی ہے اور کس کی خوشامد کرنی ہے۔ اسی طرح میں اپنی زندگی بڑھاتا ہوں۔

محمد شاہ خوارزم اور چنگیز خان:

تیرھویں صدی کی ابتداء میں محمد شاہ خوارزم ترکی سے لے کر افغانستان تک ایک بہت بڑی سلطنت پر حکمران تھا۔ بادشاہ کے پاس لاکھوں افراد پر مشتمل ایک سریع الحرکت فوج تھی۔

1299ء میں منگول راہنما چنگیز خان نے محمد شاہ کے پاس اپنے سفیر بھیجے اور اس سے درخواست

وجہ نہیں ہوسکتی۔ لیکن آپ اس معاملے کو سمجھنے سمجھانے کی کوشش میں وقت ضائع نہ کریں۔ کسی بھی ایسے آدمی کے ساتھ معاملہ طے کرتے وقت جس کو آپ ضرورت سے زیادہ حساس اور مغرور پائیں وہاں سے سب چھوڑ چھاڑ کر نکل جائیں کیونکہ آپ ایسے شخص سے جو بھی توقع کر رہے تھے اس کے بجائے کہیں زیادہ نقصان ہو سکتا ہے۔

انتہائی زیادہ عدم تحفظ کا شکار شخص:

یہ آدمی بھی اصل میں مغرور اور انا پرست لوگوں کی قسم سے ہی تعلق رکھتا ہے لیکن تھوڑا کم شدت پسند ہوتا ہے اور ایسے شخص کی نشاندہی بہت مشکل ہوتی ہے۔ اس کی انا بہت نازک ہوتی ہے اس کا عدم تحفظ کا احساس اسے مجبور کرتا ہے کہ اگر اسے دھوکہ دہی یا حملے کا خدشہ ہو تو وہ جیسے اندر ہی اندر ابلنا شروع ہو جاتا ہے۔ وہ آپ کو ایسے زخم پہنچائے گا جو تکلیف تو پہنچائیں گے لیکن ظاہر ہونے میں بہت وقت لیں گے۔ اگر آپ کو محسوس ہو کہ آپ نے ایسے آدمی کو نقصان پہنچایا ہے تو لمبے عرصے کے لیے اس سے دور ہو جائیں ورنہ وہ شخص آپ کو بہت مہلک زخم دے گا۔

کی کہ دونوں ریاستیں باہمی امن قائم کرتے ہوئے شاہراہِ ریشم کھول دیں جس سے یورپ تک تجارت بڑھ سکے۔ محمد شاہ نے چنگیز خان کی اس درخواست کو درخور اعتنا نہ سمجھا۔ چنگیز خان نے جواب کا انتظار کرنے کے بعد سو اونٹوں پر مشتمل نہایت اعلیٰ تحائف بادشاہ کی خدمت میں بھیجے جو کہ سرحدی ریاست انالچک (Analchik) کے گورنر نے اپنے قبضے میں لے لیا۔ قافلے کے سردار کو قتل کر دیا اور بادشاہ کو اس واقعے کی خبر تک نہ کی۔ چنگیز خان نے اس واقعے پر مشتعل ہوئے بغیر شاہ کو لکھا کہ اس واقعے میں شاہ کا کوئی ہاتھ نہیں ہے۔ اس شاہ کے ساتھ ہماری کوئی عداوت نہیں یہ صرف گورنر کو معزول کر کے سزا دی جائے۔ محمد شاہ خوارزم نے حماقت کا مظاہرہ کرتے ہوئے چنگیز کے قاصدوں میں سے ایک کا سر قلم کر دیا اور باقیوں کے

شکی آدمی:

اوپر بیان کردہ لوگوں میں ایک قسم شکی آدمیوں کی ہے۔ ایسا شخص اپنے اردگرد کے لوگوں میں وہی کچھ دیکھتا ہے جو وہ دیکھنا چاہتا ہے اور عام طور پر یہ برائی یا منفی پہلو ہی ہوتا ہے۔ اسے یہ بھی لگتا ہے کہ ہر کوئی اس کے پیچھے ہے۔ دراصل مندرجہ بالا تینوں اقسام میں سے یہ شکی آدمی سب سے کم خطرناک ہوتا ہے۔ غیر متوازن سوچ کی وجہ سے اسے دھوکہ دینا آسان ہوتا ہے۔ آپ اس کی شکی فطرت کا فائدہ اٹھاتے ہوئے اسے دوسرے لوگوں کے خلاف بھی کر سکتے ہیں لیکن اگر آپ خود اس کے شک کا ہدف بن جائیں تو اس سے ہوشیار رہیں۔

لمبی یادداشت رکھنے والا سانپ:

دھوکے یا تکلیف کی صورت میں ایسا شخص بظاہر کوئی غصہ یا ناراضگی نہیں دکھاتا بلکہ صحیح موقع کا انتظار کرتا ہے۔ پھر جب وہ ایسی حالت میں ہوتا ہے کہ انتقام لے سکے تو انتہائی سنگ دلی اور عیاری سے بدلہ چکاتا ہے۔ ایسے شخص کو زندگی کے مختلف معاملات میں اس کی عیاری اور سرد مزاجی سے شناخت کیا جا سکتا ہے۔ وہ عام طور پر سرد مہر اور نامہربان ہوتا ہے ایسے سانپ سے دوگنا ہوشیاری برتیں اور اگر آپ نے اسے کوئی تکلیف دینی ہے تو

سروں پر استرا پھروا کر واپس بھیج دیا۔ منگول رواج کے مطابق یہ ایک نہایت شرم ناک حرکت تھی۔ آخر کار 1220ء میں چنگیز خان نے سلطنت سمرقند پر حملہ کر دیا۔ سرحدی ریاست کو فتح کرنے کے بعد گورنر کو گرفتار کر کے اس کی آنکھوں میں پگھلی ہوئی چاندی ڈال دی اس کے بعد اس نے محمد شاہ خوارزم کے خلاف گوریلا جنگ چھیڑ دی جس کے نتیجے میں آخر کار محمد شاہ خوارزم کو فرار ہونا پڑا اور اس کی سلطنت ختم ہو گئی۔ محمد شاہ خوارزم اپنی ناسمجھی اور کم علمی کی وجہ سے ایک غلط شخص کو مشتعل کر بیٹھا تھا۔ اگر وہ چنگیز خان کو جان لینے کے بعد اس کے ساتھ معاملہ کرتا تو اس کی سلطنت بھی محفوظ رہتی اور چنگیز خان جیسا اتحادی بھی ملتا۔

مفلوک الحال شہزادہ:

پانچویں صدی قبل مسیح میں شہزادہ ''چو'' جلاوطنی کی زندگی گزار رہا

اسے مکمل طور پر کچل دیں یا پھر اپنی نظروں سے ہمیشہ کے لیے دور کر دیں۔

سادہ مزاج اور بظاہر کند ذہن آدمی:

جیسے آپ کوئی ایسا شخص دیکھتے ہیں آپ فوراً ہی چوکنا ہو جاتے ہیں لیکن ایسے شخص کو دھوکا دینا آپ کے تصور سے بھی زیادہ مشکل ہوتا ہے۔ کسی پھندے میں پھنسانے کے لیے بھی ذہانت کی ضرورت ہوتی ہے تا کہ شکار اس جال میں چھپے انعام کے لالچ میں آ سکے۔ سادہ مزاج آدمی مچھلی کے کانٹے میں لگے چارے کو نہیں سمجھ سکتا اس لیے وہ اس جال میں نہیں پھنستا۔ ایسے آدمی سے یہ خطرہ نہیں کہ اسے شکار بنانے میں آپ کا وقت، توانائی اور وسائل ضائع ہوں گے۔ ایسے لوگوں کی شناخت کے لیے کچھ آزمائشی سوال، لطیفے یا اقوال تیار رکھیں۔ اگر اس کا ردِعمل مکمل طور پر سطحی یا لفظی (بظاہر سمجھ میں آنے والا) مطلب تک ہو اور وہ اس اشارے میں پوشیدہ معنی نہ سمجھ پائے تو اس کا مطلب ہے آپ اس آخری قسم کے آدمی سے معاملہ طے کر رہے ہیں۔

تھا۔ ایک روز شہزادہ کسی ریاست کے سردار سے ملا۔ اس سردار کے مشیر نے سردار کو بتایا کہ یہ شخص اگرچہ مفلوک الحال ہے لیکن ایک شہزادہ ہے اس لیے اسے عزت دی جائے۔ سردار نے یہ مشورہ نظرانداز کر دیا اور شہزادے کی خوب توہین کی۔ اب مشیر نے سردار کو مشورہ دیا کہ شہزادے کو قتل کر دیا جائے تا کہ وہ بعد میں کبھی بدلہ نہ لے۔ سردار نے یہ مشورہ بھی ہنسی میں اڑا دیا۔ سالہا سال بعد شہزادے کو عظیم سلطنت چی اِن کے تخت پر بٹھا دیا گیا۔ اس نے پہلا کام یہ کیا کہ اس سردار کی ریاست پر حملہ کر کے اس کے آٹھ شہروں کو اپنی سلطنت میں شامل کر دیا اور سردار کو جلاوطن کر دیا۔

اسی لیے ضروری ہے کہ اپنے حریف کی اچھی طرح شناخت کریں۔ اس کے بارے میں مکمل اور ٹھوس معلومات حاصل کریں تا کہ آپ کسی غلطی سے بچ سکیں۔

حاصل:

شکاری کبھی بھیڑیئے اور لومڑ کے لیے ایک جیسا پھندہ نہیں لگاتا۔ وہ اپنے شکار کے لیے ایسی جگہ چارہ نہیں لگاتا جہاں سے کوئی اس چارے کو حاصل کرنے نہ آئے۔ وہ اپنے شکار کی فطرت، عادات اور ٹھکانوں سے خوب واقف ہوتا ہے اور اسی کے مطابق شکار کرتا ہے۔

سند:

اس بات پر یقین رکھیں کہ انسان کبھی اتنے غیر اہم اور بے کار نہیں ہوتے کہ کسی ضرورت کے وقت میں آپ کے کچھ کام نہ آسکیں۔ لیکن اگر آپ نے کبھی ان کے ساتھ نفرت یا حقارت کا سلوک کیا ہے تو وہ یقیناً آپ کی مدد سے انکار کر دیں گے۔ کسی کے ساتھ زیادتی تو وہ شخص فراموش کر سکتا ہے لیکن نفرت یا حقارت آمیز رویہ یا الفاظ کبھی نہیں بھولتے۔

(Lord Chesterfield 1694-1773)

قانون نمبر 20

کبھی کسی کی طرف داری مت کریں

Don't Commit to Anyone

پیغام:

وہ لوگ بے وقوف ہوتے ہیں جو انتہائی جلد بازی میں کسی فریق کی طرف داری کا فیصلہ کر لیتے ہیں۔ کبھی کبھی فریق کا ساتھ دینے کے بجائے صرف اپنا مفاد مدِ نظر رکھیں۔ اپنی غیر جانبداری قائم رکھ کر آپ صورتِ حال کو اپنے قابو میں کر لیتے ہیں اور لوگوں کو ایک دوسرے کے خلاف استعمال کر کے اس پر مجبور کر دیتے ہیں کہ وہ آپ کی مرضی پر چلیں۔

طاقت کا انحصار بڑی حد تک ظاہری حالت پر ہوتا ہے اس لیے آپ کو وہ تمام چالیں اور ترکیبیں سیکھنی چاہیں جس سے آپ کا تاثر بہتر ہو سکے۔ کسی ایک شخص یا گروہ کی طرف داری نہ کرنا انہی ترکیبوں میں سے ایک ہے۔ جب آپ غیر جانبداری اختیار کرتے ہیں تو آپ لوگوں کی ناراضگی کے بجائے احترام حاصل کرتے ہیں۔ یہ طرزِ عمل اختیار کرتے ہی آپ فوری طور پر ایک طاقتور آدمی کا تاثر حاصل کرتے ہیں کیونکہ اس سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ آپ کسی کے قابو میں آنے والے

ملکہ ایلزبتھ اوّل جب 1558ء میں انگلستان کے تخت پر بیٹھی تو اس کی شادی کا مسئلہ عوامی گفتگو کا موضوع بن گیا۔ ملکہ خوبصورت، دلکش، مقتدر اور اعلیٰ صفات رکھنے والی خاتون تھی۔ ملکہ کا شوہر بننا سلطنت برطانیہ کا سرتاج بننا تھا۔ کون ہو گا جس کے دل میں یہ خواہش نہ جاگی ہو۔ رابرٹ ڈولی (Bobert Dudly) اور سر والٹر ریلے (Walter Raleigh)

نہیں ہیں۔ کسی گروہ یا رشتے کے سامنے جھکنے کی بجائے جب آپ غیر جانبدار رہتے ہیں تو آپ عام لوگوں سے ممتاز ہو جاتے ہیں۔ جیسے جیسے آپ کی غیر جانبداری کی شہرت بڑھتی ہے آپ کے طاقتور ہونے کا احساس بھی بڑھتا چلا جاتا ہے۔ زیادہ سے زیادہ لوگ اس خواہش میں آپ کی طرف متوجہ ہوتے ہیں کہ آپ ان کا ساتھ دیں۔ کسی کی چاہت بھی ایک وائرس کی طرح ہوتی ہے جب ہم دیکھتے ہیں کہ فلاں شخص بہت مقبول ہے تو ہم بھی خود بخود اس کی چاہت میں مبتلا ہو جاتے ہیں۔

جس لمحے آپ کسی فریق کی طرف جھکاؤ اختیار کرتے ہیں آپ کا سحر ختم ہو جاتا ہے۔ آپ بھی دوسرے بہت سے لوگوں کی طرح ہو جاتے ہیں۔ لوگ آپ کو اپنی طرف داری پر مجبور کرنے کے لیے تمام ہتھکنڈے اور حربے استعمال کرتے ہیں۔ وہ آپ کو تحائف دیں گے آپ کو اعزازات سے نوازا جائے گا تا کہ آپ کو احسان مند کر کے آپ کی حمایت حاصل کی جائے۔ ان کی توجہ حاصل کریں، ان کی دلچسپی ابھاریں لیکن کسی بھی قیمت پر کسی کی طرف داری مت کریں۔ اگر آپ خواہش رکھتے ہیں تو ان کے تحائف اور حمایت حاصل کریں لیکن اپنی غیر جانبداری ہر قیمت پر برقرار رکھیں۔ آپ

جیسے خوبرو اور وجیہہ کنواروں نے قسمت آزمائی۔ ملکہ نے انکار کر کے ان کا دل توڑنے کے بجائے انہیں صبر کرنے کی تلقین کی۔ ادھر برطانوی عوام اور پارلیمنٹ ملکہ کی شادی فوراً چاہتے تھے۔

ملکہ نے اپنی شادی کے سلسلے میں جو رویہ اپنا رکھا تھا اس سے بے شمار داستانوں نے جنم لیا شاعروں نے اس پر کلام تحریر کیا۔ مصوروں نے اس کی تصویریں بنائیں اور اسے دیوی کا روپ قرار دیا۔

ایڈمنڈ سپینسر (Edmund Spenser) نے اسے ملکہِ کائنات اور مقدس کنواری کا خطاب دیا۔ ملکہ بہت کھلے دل و دماغ کی مالک تھی اور دوران گفتگو اپنے نوجوان ساتھیوں سے جنسی فقروں تک سے اجتناب نہ کرتی تھی اور نہ ان کی ایسی باتوں کا برا مناتی۔ ملکہ لوگوں کے جذبات ابھارتی اور ان کی حوصلہ افزائی کرتی لیکن خود ان سے فاصلے پر رہتی۔

کسی کو بھی احساس نہ ہونے دیں کہ آپ اس کے احسان مند ہیں۔ تاہم یاد رکھیں کہ مقصد لوگوں کو خود سے دور کرنا نہیں ہے یا انہیں یہ احساس دلانا نہیں کہ آپ کسی کی طرف ہو ہی نہیں سکتے۔

ملکہ ایلزبتھ اوّل (کنواری ملکہ) کی طرح لوگوں کو تحریک دیں۔ ان کی دلچسپی ابھاریں، لوگوں کو اس انداز میں لبھائیں کہ آپ ان کے ہو سکتے ہیں۔ آپ جزوی طور پر ان کی خواہشات پوری کر سکتے ہیں لیکن مکمل طور پر نہیں۔

یونانی سپاہی اور سیاستدان ایلسیباڈیس (Alcibiades) یہ کھیل انتہائی عمدگی سے کھیلتا تھا۔ یہی وہ شخص تھا جس نے 414 قبل مسیح میں سسلی پر یونانی فوج کے حملے کی راہنمائی اور منصوبہ بندی کی۔ جب حاسد یونانیوں نے اتھینز میں اس پر دھوکے کا الزام لگایا یہ اپنے ملک میں الزامات کا سامنا کرنے کے بجائے اپنے دشمن سپارٹنز (Spartans) کے ساتھ مل گیا اور پھر جب یونانیوں کو Syracuse کے مقام پر شکست ہوئی تو اس نے سپارٹنز کو بھی چھوڑ دیا اور فارس کی طرف چلا گیا۔ اگرچہ ان دنوں سپارٹا کی طاقت بڑھ رہی تھی اور ایرانیوں پر اس کے اثر و رسوخ کی وجہ سے یونانی اور سپارٹنز دونوں ہی

ان دنوں فرانس اور سپین کے درمیان چپقلش چل رہی تھی۔ برطانیہ نے اپنے دوست فرانس کو حمایت کا یقین دلایا۔ 1570ء میں برطانیہ کی اپنی سلامتی کے لیے ضروری تھا کہ فرانس کے ساتھ دوستی اور امن کا معاہدہ ہو جائے۔ حسین اور ذہین ملکہ نے بادشاہ کے بھائیوں ڈیوک آف اینجیو (Duke of Anjou) اور ڈیوک آف ایلن کون (Alencon) پر اپنے حسن کا جادو چلایا۔ ملکہ نے دونوں شہزادوں کے دلوں میں امید کی شمع جلائے رکھی۔ ڈیوک آف اینجیو نے برطانیہ کے کئی دورے کیے۔ ملکہ دونوں شہزادوں کی حوصلہ افزائی کرتی رہی یہاں تک کہ برطانیہ اور فرانس کے درمیان دوستی کا معاہدہ طے پا گیا۔ اب ملکہ نے انتہائی تہذیب اور وضع داری سے دونوں شہزادوں سے دوری اختیار کر لی۔

ملکہ نے دراصل شادی نہ کرنے کا فیصلہ کر رکھا تھا۔ کیونکہ شادی کے

دوبارہ اسے اپنے ساتھ چاہتے تھے جب کہ ایرانی پہلی دونوں اقوام پر اس کے اثر کی وجہ سے اسے عزت و اکرام دے رہے تھے۔اس نے سب کے ساتھ وعدے کیے لیکن حقیقت میں کسی کا بھی ساتھ نہ دیا اور سب پتے اپنے ہاتھ میں رکھے۔

اگر آپ طاقت حاصل کرنا چاہتے ہیں تو Alcibiades کی حکمتِ عملی اختیار کریں اور دو حریفوں کے درمیان رہنے کی ترکیب آزمائیں۔آپ کسی ایک فریق کو اپنی مدد کے وعدوں سے قابو میں رکھیں تو دوسرا فریق اپنے حریف کو نیچا دکھانے کی کوشش میں آپ کے پیچھے رہے گا چونکہ دونوں فریق ہی آپ کا ساتھ اور حمایت چاہتے ہوں گے اس لیے آپ فوراً ہی انتہائی اہم شخصیت بن جائیں گے۔اس صورت میں کسی بھی ایک فریق کی طرف داری کی نسبت کہیں زیادہ طاقت آپ کی ملکیت ہوگی۔

جولائی 1830ء میں انقلابِ فرانس کے دوران فسادات کے تیسرے دن وہاں کا مشہور سیاستدان اور دانش ور اپنے گھر کی کھڑکی کے پاس بیٹھا باہر بجنے والے گھنٹیوں کی آواز سن رہا تھا جو فسادات ختم ہونے کا اعلان کر رہی تھی۔تو اس نے اپنے ماتحت سے کہا کہ آخر کار ہم جیت

بعد وہ کسی ایک کی ہو جاتی جس سے باقی نوجوانوں کی امید ٹوٹ جاتی اور ان کے دلوں پر ملکہ کی حکمرانی ختم ہو جاتی۔

ملکہ تمام عمر محبت اور رومانس کا ایک نہ ختم ہونے والا کھیل کھیلتی رہی۔ اس نے ہر اس شخص کو مفتوح کیا جو اسے فتح کرنے نکلا تھا۔

پرانے وقتوں کی بات ہے کہ ایک جنگل کے کوؤں اور چیلوں کے درمیان معاہدہ طے پایا کہ جو بھی شکار کریں گے اس کو نصف بانٹ لیں گے۔اس معاہدہ پر عمل درآمد شروع ہو گیا۔ایک روز جنگل میں ایک لومڑی زخمی حالت میں پڑی تھی۔

چیلوں اور کوؤں نے طے کیا کہ سر والا حصہ کوے اور باقی دھڑ چیلوں کو ملے گا۔زخمی لومڑی نے جب موت کو سر پر دیکھا تو بولی

گئے اور جب ماتحت نے پوچھا کہ ہم کون ہیں اور کس کے ساتھ ہیں تو Talyrand نے خاموش رہنے کا اشارہ کرتے ہوئے کہا کہ وہ صبح اس بات کا فیصلہ کرے گا کہ وہ کس کی طرف ہیں۔ وہ جانتا تھا کہ صرف بے وقوف لوگ ہی جلد بازی میں کسی فریق کی طرف داری کا فیصلہ کرتے ہیں اور اسی جلد بازی کی وجہ سے صورتِ حال کا پوری طرح فائدہ اُٹھانے کا موقع کھو بیٹھتے ہیں۔ اس سے لوگوں میں آپ کی عزت کم ہو جاتی ہے کیونکہ لوگ یہ سوچتے ہیں کہ جیسے آپ نے آج اتنی جلدی میں کسی فریق کا ساتھ دینے کا فیصلہ کیا اسی طرح شاید آپ کل دوسرے فریق کی طرف بھی جا سکتے ہیں۔ کسی ایک فریق کی طرف داری آپ کو انتظار اور مناسب وقت پر زیادہ سے زیادہ فائدہ حاصل کرنے کی صلاحیت سے محروم کر دیتی ہے۔ دوسروں کو کسی ایک یا دوسرے فریق کی محبت میں مبتلا ہونے دیں، خود کبھی جلد بازی نہ کریں اور اپنی عقل کا استعمال کریں۔

کہ چیلیں اپنی تخلیق میں کوؤں سے بہتر ہوتی ہیں اس لیے اوپر والے حصے کا نرم گوشت اور پُرلذت دماغ ان کو ملنا چاہیے۔ اس پر کوّے اور چیلیں آپس میں بحث مباحثے کے بعد لڑ پڑے، بے شمار ہلاکتیں ہوئیں۔ جو بچ گئے وہ جنگل میں چھپ گئے۔ لومڑی نے خوب دعوت اڑائی اور چند دن میں صحت مند ہو کر شکار کرنے لگی۔

حاصل:

ہمیشہ توجہ، حصول کی خواہش اور پوجا کا مرکز رہتے ہوئے کنواری ملکہ کبھی کسی طلبگار کی طرف نہیں جھکی تاہم حصول کی خاطر اپنے چاہنے والوں کے درمیان مقابلے کی حوصلہ افزائی کرتی تھی۔ کنواری ملکہ نے اپنے چاہنے والوں کو ہمیشہ سیاروں کی طرح اپنی گردش میں رکھا جو نہ تو اس کی کشش کے دائرے سے دور جا سکتے تھے نہ اس کے قریب آپائے۔

سند:

کسی بھی صورت خود کو کسی فرد یا گروہ سے منسلک مت کریں اس سے آپ ایک طرح سے غلام بن جاتے ہیں۔ آزادی دنیا کی ہر اس چیز یا مال و دولت سے زیادہ اہم ہے جو آزادی کے بدلے میں حاصل ہو جائے۔ ہونا یہ چاہیے کہ بہت سے لوگ آپ پر انحصار کریں بجائے اس کے کہ آپ کسی پر انحصار کریں۔ اس کے علاوہ ہمیشہ خود کو وعدوں اور احسان مندی سے دور رکھیں۔ یہ وہ چیزیں ہیں جو آپ کو دوسروں کے قابو میں دے دیتی ہیں۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 21

مقصد حاصل کرنے کے لیے اپنی حیثیت کم کرنے سے گریز نہ کریں

Play Sucker to Catch a Sucker
Seem Dumber Than Your Mark

پیغام:

دنیا میں کوئی بھی کسی دوسرے کی نسبت بے وقوف نہیں لگنا چاہتا تو اصل چالاکی اسی میں ہے کہ آپ کے شکار کو یہ لگے کہ وہ بہت عقل مند بلکہ آپ سے زیادہ ذہین و فطین ہے۔ ایک بار اگر انہیں اس بات کا یقین ہو گیا تو انہیں کبھی شک نہیں گزرے گا کہ آپ کے کوئی پوشیدہ مقاصد بھی ہیں۔

یہ احساس کہ کوئی دوسرا شخص ہم سے زیادہ ذہین ہے عام طور پر نا قابلِ برداشت ہوتا ہے۔ ہم عام طور پر اس کے مختلف جواز پیش کرتے ہیں جیسے ''اس کے پاس صرف کتابی علم ہے جبکہ میرے پاس حقیقی علم ہے''۔ اسی طرح ''اس کے والدین نے اسے بہت اچھے اداروں میں تعلیم دلائی اگر میرے والدین بھی اتنے امیر ہوتے تو......''

''وہ جتنا ذہین لگتا ہے حقیقت میں نہیں ہے'' وغیرہ۔ اب چونکہ ہم جانتے ہیں کہ ذہین اور عقل مند ہونے کا احساس ہماری انا کی تسکین کے لیے بہت ضروری ہے۔

ہیروں کی کان:

1872ء میں دورہ لندن کے دوران امریکی فنانسر الیسبری کو امریکہ سے ایک تار موصول ہوا کہ مغربی امریکہ میں ہیروں کی ایک کان دریافت ہوئی ہے۔ ہارپنڈنگ امریکہ روانہ ہو گیا اور جب وہ سان فرانسسکو پہنچا تو وہاں ہیروں کی کان دریافت کرنے والے فلپ آرنلڈ اور جان سلیک کا نام گونج رہا تھا۔

اس لیے یہ ضروری ہے کہ کبھی کسی کی بھی ذہانت اور دانش کو حقیر نہ کہیں۔ یہ ایک نا قابل معافی گناہ ہے لیکن اگر آپ مندرجہ بالا قانون کو اپنے لیے استعمال کر سکیں تو یہ آپ کے لیے فریب اور دھوکہ دہی کے تمام دروازے کھول دیتا ہے۔ لوگوں کو انتہائی مہارت سے یہ یقین دلائیں کہ وہ آپ سے زیادہ ذہین ہیں بلکہ آپ ان کے مقابلے میں تو بالکل سادہ لوح ہیں۔ آپ انہیں ذہنی برتری کا جو احساس دلائیں گے اس سے ان کی شک کرنے کی حِس بالکل دب جائے گی۔

1865ء میں جرمن کونسلر اوٹو وان بسمارک (Ottovan Bismark) آسٹریا سے کسی معاہدے پر دستخط چاہتا تھا۔ یہ معاہدہ ہر لحاظ سے آسٹریا کے خلاف اور جرمنی کے مفاد میں تھا اور آسٹریا سے اس پر دستخط کے لیے بسمارک کو کسی خاص حکمت عملی کی ضرورت تھی لیکن آسٹریا کا نمائندہ کاؤنٹ بلوم (Count Bloom) تاش کا بہت ماہر کھلاڑی تھا اور کہا کرتا تھا کہ وہ کسی آدمی کے تاش کھیلنے سے اس کے کردار کو جان سکتا تھا۔ بسمارک اپنے مقابل کے اس قول سے واقف تھا۔ مذاکرات شروع ہونے سے پہلی رات بسمارک نے بڑی معصومیت سے بلوم کو تاش کے کھیل میں مصروف کر لیا۔ بسمارک نے بعد میں لکھا:۔

ہارپنڈنگ اور اس کا دوست لالسٹن ان دونوں سے ملے اور انہیں کہا کہ وہ اس جوہری سے سے ملنا چاہتے ہیں جس نے ان کے ہیروں کی قیمت لگائی تھی۔ جوہری نے لگائی گئی قیمت کی تصدیق کر دی۔

پھر ہارپنڈنگ نے ایک ماہر کی خدمات حاصل کیں جس نے معائنہ کرنے کے بعد بتایا کہ اس کان سے بہت فائدہ ہو سکتا ہے۔

ہارپنڈنگ نے کان کے مالکان کو کئی لاکھ ڈالر ادا کر دیے اور کان کے مالک بن گئے۔ چند ہفتوں بعد کان کی حقیقت اس وقت کھل گئی جب وہاں سے ایک ہیرا بھی نہ نکلا۔

آرنلڈ اور سلیک نے جوہری سے مل کر کوئی فراڈ نہیں کیا تھا بلکہ کان سے ملنے والے ہیرے بھی اصلی تھے تاہم وہ دونوں کوئی سادہ لوح دیہاتی نہیں تھے۔ اگرچہ انہوں

''میں اتنا لاپرواہی سے کھیلا کہ ہر کوئی حیران رہ گیا۔ میں ایک بڑی رقم ہار گیا لیکن میں بلوم کو بے وقوف بنا کر یہ یقین دلانے میں کامیاب ہو گیا کہ میں اس کے مقابلے میں ذرا سا بھی ذہین اور چالاک نہیں ہوں اور آخر میں نے شکست تسلیم کر لی''

لاپرواہی سے کھیلنے کے علاوہ بسمارک حماقت آمیز گفتگو بھی کرتا رہا۔ اس سب سے بلوم کو محسوس ہوا کہ اس نے کافی قیمتی معلومات حاصل کر لی ہیں۔ بلوم جانتا تھا کہ بسمارک جارحانہ مزاج رکھتا تھا اور کھیل کے دوران اس کے رّویے سے یہ بات ثابت ہو گئی اور بلوم یہی سوچتا تھا کہ جارحیت پسند آدمی جلد باز اور جذباتی ہوتے ہیں۔ اس نے یہی سمجھا کہ بسمارک جیسا احمق شخص بھلا کیا دھوکا دے گا اس لیے اس نے معاہدے پر دستخط کرنے سے پہلے اسے غور سے پڑھنا تک گوارا نہیں کیا۔

جیسے ہی دستخط کی روشنائی خشک ہوئی تو اس کے سامنے ہی انتہائی خوش نظر آنے والے بسمارک نے کہا کہ ''میں کبھی یقین نہیں کر سکتا تھا کہ آسٹریا کا کوئی سفارت کار اس دستاویز پر دستخط کرنے پر رضا مند ہو گا۔''

چین میں ایک کہاوت ہے ''چیتے کا شکار کرنے کے لیے بھیڑ کا نقاب پہن لو''۔ اس کہاوت کا تعلق شکار کی قدیم

نے بے ڈھنگے ان فٹ کپڑے بغیر کسی سلیقے کے پہن رکھے تھے۔ لیکن وہ دونوں بہت چالاک تھے وہ صرف بے وقوف ہونے کی اداکاری کر رہے تھے۔ انہوں نے دونوں بار خود ہی ہیرے خرید کر کان میں دفن کیے تھے۔ اس منصوبے کی کامیابی میں ان ہیروں سے زیادہ آرنلڈ اور سلیک کی عمدہ اداکاری کا ہاتھ تھا۔

ترکیبوں میں سے ہے...... جب شکاری چیتے کا شکار کرنے کے لیے سور کی کھال پہن لیتے تھے۔ طاقتور چیتا یہی سمجھتا کہ ایک ہٹا کٹا سؤر اس کی طرف آ رہا ہے اس لیے تازہ گوشت کا مزہ لینے کے لیے تیار ہو جاتا لیکن آخری کامیابی بہرحال شکاری کو ملتی۔

یہ نقاب کی ترکیب ایسے لوگوں کے لیے حیران کن کام کر سکتی ہے جو چیتے کی طرح جارح اور حد سے زیادہ خوداعتمادی کا شکار ہوتے ہیں وہ آپ کو آسان شکار سمجھ کر جتنی لاپرواہی سے حملہ آور ہوتے ہیں آپ اتنی ہی آسانی سے پانسہ پلٹ سکتے ہیں۔ ذہانت ہی وہ خوبی ہے جسے کم ظاہر کر کے آپ جیت سکتے ہیں لیکن اسی پر بس نہ کریں۔ کسی انسان کی انا اور غرور کی تسکین کے لیے خوش ذوقی اور نزاکت و نفاست بھی بہت اہم مقام رکھتی ہیں۔ آپ لوگوں کو یہ احساس دلائیں کہ وہ آپ سے زیادہ نفیس اور خوش اخلاق ہیں۔ اس سے ان کی احتیاط اور شکی طبیعت دب جاتی ہے۔ وہ آپ کو اپنے زیادہ قریب رکھتے ہیں کیونکہ اس سے ان کے احساسِ برتری کو جِلا ملتی ہے اور اس سے آپ کو بھی انہیں بے وقوف بنانے کے زیادہ مواقع ملتے ہیں۔

از منہ قدیم میں چین میں شیر کا شکار کرنے کے لیے شکاری خود کو سور کی کھال میں بند کر کے شیر کے علاقے میں جا پہنچتا۔ شیر اتنے آسان شکار کو دیکھ کر رال ٹپکاتے ہوئے آتا اور خود شکار ہو جاتا۔ یہ ترکیب عام زندگی میں بہت کارآمد ثابت ہوتی ہے۔ اگر آپ کسی عام عہدے پر فائز ہیں تو اپنے اعلیٰ حکام کو باور کرائیں کہ آپ کم عقل ہیں جبکہ وہ بہت ذہین ہیں۔ آپ کے باس کو آپ سے کوئی خطرہ محسوس نہیں ہوگا لہٰذا آپ کی ترقی یقینی ہوگی۔

حاصل:

Opssum (ایک قسم کا دودھ پلانے والا جانور) اپنے آپ کو مردہ ظاہر کر کے بہت سے شکاری جانوروں سے اپنے آپ کو محفوظ رکھتا ہے۔ اکثر جانور یہی سمجھ کر اسے چھوڑ دیتے ہیں کہ اتنا چھوٹا اور معمولی سا جانور بھلا کیا دھوکا دے گا۔

سند:

حماقت کو استعمال کرنا سیکھیں۔ عقل مند ترین انسان بھی کبھی کبھار ہی اس فن کا استعمال کرتے ہیں۔ ایسے مواقع آتے ہیں جب دانش مندی لاعلمی ظاہر کرنے میں پوشیدہ ہوتی ہے۔ آپ کو لاعلم نہیں ہونا چاہیے لیکن ایسا ظاہر کرنے میں کوئی حرج نہیں۔ احمقوں اور دیوانوں کے درمیان عقل مند ہونا کوئی اچھی بات نہیں ہے جو اپنے آپ کو بے وقوف ظاہر کرتا ہے درحقیقت بے وقوف نہیں ہوتا۔

(Beltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 22

شکست تسلیم کرنے کی ترکیب استعمال کریں
اپنی کمزوری کو اپنی طاقت میں بدل دیں

Use the Surrender Tactic:
Transform Weakness into Power

نتیجہ:

جب آپ کمزور ہوں تو کبھی اپنی عزت اور نمود و نمائش کے لیے نہ لڑیں اس کے بجائے شکست تسلیم کرنے میں بہتری ہے۔ پسپائی سے آپ کو طاقت کی بحالی اور اپنے فاتح کو تنگ کرنے کی مہلت مل جاتی ہے۔ اس دوران آپ اپنے مخالف کی طاقت کم پڑنے کا انتظار بھی کر سکتے ہیں۔ اسے خود سے شکست دینے کی خوشی مت دیں۔ جب آپ تھپڑ کے لیے دوسرا گال بھی سامنے کر دیتے ہیں تو آپ کا مخالف زیادہ غصے میں آ جاتا ہے۔ پسپائی کو طاقت کے طور پر استعمال کریں۔

طاقت کے ایوانوں میں جو چیزیں ہمیں مصیبت میں ڈالتی ہیں ان میں سے ہمارے دشمنوں اور حریفوں کی چالوں پر ہمارا غیر ضروری طور پر زیادہ ردعمل کا اظہار بھی ہے۔ اس غیر ضروری ردعمل سے ایسے مسائل پیدا ہوتے ہیں جو کہ عقل کا دامن ہاتھ سے نہ چھوڑنے کی صورت میں شاید نہ ہوتے۔ اس ردعمل کے اثرات بھی اتنے ہی بھیانک اور وسیع ہوتے ہیں۔ کیونکہ دشمن بھی

1920ء میں جرمن شاعر اور ڈرامہ نگار برتولت بریخت (Bertolt Brecht) حالات و واقعات سے متاثر ہو کر کیمونسٹ بن بیٹھا۔ جرمنی میں جب ہٹلر کو اقتدار ملا تو اس کے مظالم سے بچنے کے لیے بریخت اپنے دیگر ساتھیوں کے ساتھ امریکہ میں جا

اتنا ہی شدید جواب دیتا ہے۔ یہ ہماری جبلت ہے کہ ہم ہر عمل کا ردِعمل دیں اور جارحیت کا جواب بھی اتنی ہی جارحیت سے دیں۔

لیکن اگلی بار جب کوئی آپ کو مجبور کرے تو جارحیت یا غصے سے جواب دینے کے بجائے مندرجہ ذیل ترکیب آزمائیں۔ مزاحمت یا مقابلہ کرنے کے بجائے ہار مان لیں، جھک جائیں اور دوسرا گال پیش کریں۔ آپ دیکھیں گے کہ ان کا جارحانہ پن ختم ہو جائے گا۔ وہ توقع کر رہے ہوتے ہیں بلکہ چاہتے ہیں کہ آپ پوری طاقت سے جواب دیں۔ چنانچہ وہ ششدر ہو جاتے ہیں اور شکست تسلیم کرنے کے بعد درحقیقت آپ صورت حال اپنے قابو میں کر لیتے ہیں۔ اصل میں آپ کی پسپائی ایک زیادہ بڑے منصوبے کا حصہ ہے جس کے مطابق آپ انہیں جھانسے میں لاتے ہیں کہ انہوں نے آپ کو شکست دے دی ہے۔

شکست تسلیم کرنے کی تکنیک کا نچوڑ یہ ہے کہ اندرونی طور پر آپ پوری طرح تیار اور مضبوط ہوتے ہیں لیکن بظاہر ایسا رویہ رکھتے ہیں جس سے کمزوری ظاہر ہو۔ آپ پر غصہ کرنے کی معقول وجہ سے محرومی کے بعد آپ کے مخالفین شدید حیرت میں ہوتے ہیں اور طاقت کا مزید استعمال نہیں کر سکتے۔ ان کے پاس وجہ ہی نہیں

مقیم ہوا۔ 1947ء میں جنگِ عظیم دوم کے اختتام پر جب ہٹلر اپنے انجام کو پہنچ گیا تو بریخت نے کیلی فورنیا سے واپس جرمنی جانے کا پروگرام بنا لیا۔ اس کی روانگی سے ایک ماہ پہلے امریکہ میں مقیم غیر امریکی کیمونسٹوں کے خلاف کارروائی شروع کر دی گئی اور اس کمیٹی کی طرف سے ہالی وڈ میں موجود 19 کیمونسٹوں کو نوٹس بھیجا گیا۔

ان لوگوں میں بریخت بھی شامل تھا۔ ان سب نے آپس میں میٹنگ کی جس میں بریخت بھی شامل تھا۔ سب نے متفقہ رائے سے یہ فیصلہ کیا کہ نہ تو کمیٹی کے نوٹس کا جواب دیا جائے نہ ہی وہاں پیش ہوں بلکہ عدالت کے ذریعے کمیٹی کو غیر آئینی قرار دلوایا جائے۔

بریخت کو اس رائے سے اختلاف تھا۔ اس نے کہا کہ وہ سب غیر مشروط طور پر کمیٹی کے سامنے پیش ہو کر جان چھڑا لیں۔

باقی گروپ اپنی رائے پر قائم رہا

ہوتی۔اس کے بجائے آپ کو وقت اور مہلت مل جاتی ہے کہ آپ جوابی چال چل کر انہیں نیچا دکھا سکیں۔ ذہانت اور وحشت و بربریت کے مقابلے میں پسپائی کی تکنیک سب سے طاقتور ہتھیار ہے۔

کئی صورتوں میں مقابلہ کرنے کے بجائے ہار مان لینا بہت بہتر ثابت ہوتا ہے۔جب آپ کا سامنا اپنے سے طاقتور دشمن سے ہو تو راہ فرار اختیار کرنے سے شکست تسلیم کرنا بہتر ہوتا ہے۔فرار ہونا آپ کو عارضی طور پر فائدہ دے سکتا ہے لیکن آخرکار فاتح آپ کو قابو کر لے گا۔اگر آپ ہار مان لیں تو آپ اپنے دشمن کے گرد گھیرا تنگ کر سکتے ہیں اور موقع ملنے پر وار کر سکتے ہیں۔

473 قبل مسیح قدیم چین میں 'یو' (Yue) نامی ریاست کے شاہ گوجیان(Goujian) کو نیوجاؤ کی جنگ میں ''وُو'' کے حکمران کے ہاتھوں عبرتناک شکست کا سامنا کرنا پڑا۔گوجیان وہاں سے فرار ہونا چاہتا تھا لیکن اس کے مشیر نے اسے مشورہ دیا کہ وہ شکست تسلیم کر کے فاتح کی قربت حاصل کر لے اور پھر اس کے قریب رہ کر اسے اچھی طرح جاننے کے بعد انتقام کی منصوبہ بندی کرے۔اس مشورے پر عمل کرتے ہوئے گوجیان نے اپنا تمام مال و دولت فاتح کے حوالے کر دیا اور خود اس

لیکن بریخت کمیٹی کے سامنے پیش ہو گیا۔ بریخت انگریزی جانتا تھا لیکن اس نے اپنے موقف کی وضاحت کے لیے ترجمان رکھا۔جب کمیٹی میں اس سے سوال کیا گیا کہ کیا وہ کیمونزم کی ترویج کر رہا ہے تو اس نے انکار کر دیا بلکہ کیمونسٹ پارٹی کا رکن ہونے کی بھی تردید کر دی۔ کمیٹی کے ایک رکن نے بریخت کی نظم پڑھ کر سنائی جس میں کیمونزم کی بہت تعریف کی گئی تھی اور سوال کیا کہ کیا یہ نظم بریخت کی تھی؟تو بریخت نے بالکل صاف انکار کر دیا۔کمیٹی کے تمام ارکان اس سفید جھوٹ پر حیران رہ گئے لیکن بریخت نے کہا کہ اس نے اپنی نظم جرمن زبان میں لکھی تھی پھر اس نے اپنی جرمن زبان میں لکھی نظم پڑھ کر سنائی جو کہ انگریزی ترجمے سے کافی مختلف تھی۔ کمیٹی کے ارکان کو بریخت کی سچائی کا یقین ہو گیا اور انہوں نے شکریہ کے ساتھ بریخت کو

کے اصطبل میں گھوڑوں کی دیکھ بھال جیسے معمولی کام پر لگ گیا۔ تین سال تک اس نے بڑی عاجزی سے فاتح کی خدمت کی جس پر آخرکار وہ اس کی وفاداری سے مطمئن ہوگیا اور اسے واپس اپنے گھر جانے کی اجازت دے دی۔ تاہم گوجیان نے یہ تین سال انتہائی رازداری سے اپنے مطلب کی معلومات حاصل کرنے اور بدلہ چکانے کی منصوبہ بندی کرتے ہوئے گزارے تھے۔ پھر کچھ عرصے بعد ایک خوفناک خشک سالی نے ''وُو'' کی سلطنت کو کمزور کر دیا اور حالات بہت خراب ہو گئے تو گوجیان نے فوراً اپنی فوج بنائی ''وُو'' پر حملہ کیا اور آسانی سے فتح پالی۔

یہی شکست تسلیم کرنے کی طاقت ہے۔ اس سے آپ کو تباہ کن جوابی وار کی منصوبہ بندی کی مہلت مل جاتی ہے۔ اگر گوجیان وہاں سے فرار ہو گیا ہوتا تو اسے کبھی یہ موقع نہ ملتا۔

طاقت اور اقتدار دریا کی لہروں کی طرح مسلسل چلنے کی فطرت کے حامل ہوتے ہیں۔ اسی لیے جو لوگ آج بام عروج پر ہوتے ہیں وہ زوال کا شکار بھی ہوتے ہیں۔ اگر آپ خود کو عارضی طور پر کمزور اور کمتر پائیں تو اپنی طاقت بحال کرنے کے لیے شکست تسلیم کر لینے کی

وہاں سے بھیج دیا اور اسے امریکہ چھوڑنے کی اجازت دے دی۔ ایک ماہ کے مختصر عرصے میں بریخت امریکہ چھوڑ چکا تھا جبکہ باقی لوگوں کو قید کی صعوبتیں برداشت کرنا پڑیں۔ اگرچہ انہیں اخلاقی فتح حاصل ہوئی لیکن اس دوران بریخت آزادی کے مزے اڑاتا رہا۔

حبشہ کی کہاوت ہے

''جب آقا قریب سے گزر رہا ہو تو عقلمند کسان بہت زیادہ جھک جاتا ہے اور خاموشی سے دور ہٹ جاتا ہے۔''



حکمتِ عملی آپ کے عزائم کو چھپا لیتی ہے۔ یہ حکمت عملی آپ کو خود پر قابو پا کر انتہائی صبر سے مناسب وقت کا انتظار کرنا سکھاتی ہے اور آپ کو موقع مل جاتا ہے کہ آپ اس وقت اپنا حساب چکا لیں جب آپ کا دشمن زوال کا شکار ہو چکا ہو۔ اگر آپ وہاں سے فرار ہو جائیں یا اسی حالت میں مقابلہ کرنے کی کوشش کریں تو کبھی نہیں جیت سکتے۔ اگر آپ شکست تسلیم کر لیں تو تقریباً ہمیشہ ہی جیت آپ کے حصے میں آئے گی۔

حاصل:

ایسا درخت جو آندھی کے سامنے نہیں جھکتا ایک ایک کر کے اپنی شاخیں اور پھر آخر کار اپنا وجود کھو بیٹھتا ہے۔ لیکن جو درخت آندھی کے سامنے جھک جاتا ہے وہ لمبا عرصہ قائم رہتا ہے اس کا تنا موٹا ہوتا چلا جاتا ہے اور اس کی جڑیں زیادہ گہرائی تک جاتی ہیں۔

سند:

آنکھ کے بدلے آنکھ اور دانت کے بدلے دانت کا قانون آپ نے سنا ہو گا لیکن میں تم سے کہتا ہوں کہ بدی کا مقابلہ نہ کرو اور اگر کوئی تمہارے دائیں گال پر چانٹا مارے تو اس کے سامنے دوسرا گال کر دو۔ اگر کوئی شخص قانون کے ذریعے تم سے تمہارا کوٹ لے لے تو اپنا چوغہ بھی اسے دے دو اور اگر کوئی تمہیں اپنے ساتھ ایک میل تک جانے پر مجبور کرے تو تم دوگنا اس کے ساتھ چلو۔

(Jesus Christ, Mathew 5:38-41)

قانون نمبر 23

اپنی قوتوں کو مرتکز رکھیں

Concentrate Your Force

پیغام:

اپنی توانائیوں اور طاقت کو ان کے مضبوط ترین مقام پر مرتکز کر کے محفوظ رکھیں۔ آپ کسی ایک کان میں زیادہ گہرائی تک کھدائی کر کے اس سے کہیں زیادہ فائدہ حاصل کر سکتے ہیں جتنا آپ جگہ جگہ کم گہری کھدائی کر کے حاصل کرتے ہیں۔ شدت ہمیشہ وسعت کو شکست دیتی ہے۔ جب آپ ترقی پانے کے لیے طاقت کے ذرائع تلاش کر رہے ہوں تو کوئی ایک اہم شخصیت اپنے قابو میں کریں ایک ایسی موٹی گائے جو لمبے عرصہ تک دودھ دے سکے۔

آج کی دنیا تقسیم در تقسیم کی وبا کا شکار ہے۔ ممالک کے اندر، سیاسی تنظیموں کے اندر حتیٰ کہ انفرادی طور پر ہم خود اپنی ذات کے اندر بھی گوناگوں تنازعات اور کشمکش میں بٹے ہوئے ہیں۔ ہم سب اس حد تک ذہنی انتشار کا شکار ہیں کہ ابھی ہم پوری طرح کسی ایک منزل یا کسی ایک مقصد پر اپنی توجہ مرکوز نہیں کر پاتے کہ ہمارا دماغ لاتعداد دوسری اشیاء کی طرف منتشر ہو جاتا ہے۔ جدید دنیا کی کشمکش آج ہمیشہ سے زیادہ شدید ہے اور ہم نے

اسپ تازی اور راج ہنس:

ایک دفعہ ایک راج ہنس کسی چراگاہ میں سے دانا دنکا چگ رہا تھا۔ اس کے قریب ہی ایک گھوڑا گھاس چر رہا تھا۔ اسے دیکھ کر راج ہنس نے اتراتے ہوئے کہا "پیارے گھوڑے میں دیکھتا ہوں کہ تمہاری تخلیق صرف ایک کام دوڑنے تک محدود ہے جبکہ میں تم سے کتنا بہتر ہوں۔

اپنی زندگیوں کو انفرادی طور پر بھی مخمصے اور تذبذب کی بھینٹ چڑھا دیا ہے۔

اس مسئلے کا حل واپس ماضی کی طرف پسپائی اختیار کرنا ہے اس وقت جب سوچ اور عمل مرتکز ہوتے تھے۔ نپولین اپنی قوتوں کو دشمن کے کمزور ترین پہلو پر مرتکز کرنے کی اہمیت سے آگاہ تھا اور شاید میدانِ جنگ میں اس کی کامیابی کا یہی راز تھا۔ اس کی قوتِ ارادی اور دماغی ساخت دونوں ہی اس نظریے پر کام کرتے تھے۔ اپنے مقصد پر ارتکاز، اپنی منزل پر پورا دھیان اور دونوں خوبیوں کا ایسے لوگوں کے خلاف استعمال جو تقسیم در تقسیم کا شکار ہوں ہمیشہ دشمن پر غلبہ دلاتا ہے۔

کیسانووا (Casanova) اپنی زندگی کی کامیابی کو اپنی اسی ارتکاز کی صلاحیت سے منسوب کرتا ہے۔ وہ ایک مقصد پر پوری توجہ مرکوز کرتا اور اس وقت تک کوشش کرتا جب تک تمام رکاوٹیں ختم نہ ہو جاتیں۔ یہ اس کی صلاحیت تھی کہ وہ جس عورت کے حصول کی خواہش کرتا مکمل طور پر اسی پر دھیان کرتا جس سے وہ اس کے لیے بے حد پسندیدہ بن جاتا۔ کئی ہفتوں بلکہ مہینوں تک وہ اسی عورت کے بارے میں سوچتا اور اس کے علاوہ دوسری تمام چیزیں ذہن سے نکال دیتا۔ جب

دیکھو میں تمہاری طرح چل سکتا ہوں اور اپنے پروں کی مدد سے ہوا میں پرواز کر سکتا ہوں اور اگر چاہوں تو مچھلیوں کی طرح پانی میں تیر سکتا ہوں۔ مجھ میں تمام جانوروں کی صفات موجود ہیں گویا میں تم سے برتر ہوں۔

اس پر گھوڑے نے کہا کہ بھائی راج ہنس یہ بات درست ہے کہ تم میں تینوں صفات موجود ہیں لیکن ان میں سے کسی میں بھی کوئی ممتاز حیثیت نہیں رکھتے۔ تم اڑ سکتے ہو لیکن تمہاری پرواز محدود ہے۔ اس معاملے میں تم چڑیوں تک کا مقابلہ نہیں کر سکتے۔

یہ بھی درست ہے کہ تم سطح آب پر تیر سکتے ہو لیکن کہاں مچھلی کا پانی میں رہنا اور اس کی لہروں سے اٹھکیلیاں کرنا اور کہاں تمہارا سطح پر سنبھل سنبھل کر تیرنا۔

جب تم زمین پر چلتے ہو تو اپنے چپٹے پاؤں کی وجہ سے چلتے کم اور ڈولتے زیادہ ہو۔

اسے وینس میں کتوں والی بدنام زمانہ جیل میں قید کر دیا گیا، جہاں سے کبھی کوئی شخص فرار نہیں ہوا تھا تو اس نے مہینوں تک صرف فرار ہونے پر توجہ مرکوز کی۔ حتیٰ کہ جب اس کی کوٹھڑی تبدیل کی گئی جس کی وجہ سے اس کی کئی ماہ تک مسلسل کھدائی بے کار ہو گئی تب بھی اس نے ہمت نہ ہاری اور آخرکار وہ فرار ہو گیا اور اس نے بعد میں لکھا ''جب کوئی شخص کسی چیز کو اپنے دماغ میں بٹھا لے اور اپنے آپ کو مکمل طور پر اس منزل کے حصول کے لیے وقف کر دے تو یقیناً کامیاب ہوتا ہے چاہے جتنی بھی مشکلات کیوں نہ ہوں۔''

طاقت و اقتدار کے ایوانوں میں آپ کو ہمیشہ خود سے زیادہ طاقتور لوگوں کی مدد کی ضرورت پڑتی ہے۔ بے وقوف لوگ ایک کے بعد دوسرا سہارا تلاش کرتے ہیں اور یہ احمقانہ امید رکھتے ہیں کہ اس طرح وہ اپنا تعلق اور رسوخ پھیلا رہے ہیں۔ تاہم قانونِ طاقت کا ایک یہ جزو بھی ہے کہ طاقت کے ایک سرچشمہ پر مرتکز ہونے سے آپ کی بہت سی توانائی بچ جاتی ہے اور فائدہ بھی حاصل ہوتا ہے۔

سائنسدان نکولا تیسلا (Nikola Tesla) نے اسی سوچ اور یقین کی وجہ سے خود کو برباد کر ڈالا کہ کئی آقاؤں پر انحصار کی وجہ سے وہ اپنی آزادی برقرار رکھے ہوئے ہے۔ حتیٰ کہ اس نے J.P. Morgan کی بہت اچھے

میں تسلیم کرتا ہوں کہ میں صرف چلنے کی صفت رکھتا ہوں لیکن دیکھو تو صحیح میرے اعضاء کیسے سانچے میں ڈھلے ہوئے اور سڈول ہیں، میری رفتار اور طاقت کس کمال کی ہے۔ بلاشبہ میری ایک ہی صفت ہے لیکن یہ صفت اتنی مکمل ہے کہ ہر کوئی اس کی تعریف میں رطب اللسان ہے۔ کسی ایک ہی خوبی میں اعلیٰ مقام پر ہونا آدھی ادھوری تین خوبیاں رکھنے سے کہیں بہتر ہے۔ عام قوتوں کو یکجا کر کے حملہ کرنا اس سے کہیں بہتر ہے کہ آپ کی قوت مختلف محاذوں پر منتشر ہو جائے۔ طاقت اور توانائی منتشر ہونے سے نتائج آپ کے خلاف نکلیں گے۔ اپنی تمام طاقت مرتکز کر کے ایک ہدف حاصل کرنا زیادہ آسان ہے۔

معاہدے کی پیشکش کو ٹھکرا دیا اور آخرکار Tesla کی آزادی کا یہ نتیجہ نکلا کہ وہ کسی بھی واحد سرپرست پر انحصار نہیں کر سکتا تھا بلکہ اسے درجن بھر سے زیادہ آقاؤں کو خوش کرنا تھا۔ اسے بعد میں اپنی اس غلطی کا احساس ہوا کہ واحد مالک آپ کی وفاداری کی قدر کرتا ہے اور نوبت یہاں تک آ جاتی ہے کہ آخرکار آقا آپ کا محتاج ہو جاتا ہے اور آپ کی خوشی چاہتا ہے۔

طاقت ہمیشہ مرتکز ہوتی ہے۔ کسی بھی ادارے میں یہ بات ناگزیر ہے کہ تمام معاملات ایک چھوٹے سے گروہ کے ہاتھ میں ہوں اور اکثر یہ ایسے لوگ ہوتے ہیں جن کے بڑے بڑے القابات یا عہدے نہیں ہوتے۔ آپ کو پتہ چلانا چاہیے کہ کون سارے معاملات پر قابو رکھتا ہے اور کون اصل میں پردے کے پیچھے رہ کر معاملات چلاتا ہے۔ جیسا کہ Richelieu نے سترھویں صدی کے آغاز میں اپنی سیاسی زندگی کے سفر میں یہ بات جان لی کہ معاملات King Luis xiii کے بجائے درحقیقت اس کی ماں کے ہاتھ میں ہیں۔ چنانچہ وہ بادشاہ کی ماں کے قریب ہو گیا اور دوسرے تمام درباریوں میں سب سے زیادہ معتبر مقام حاصل کیا۔ زیر زمین تیل کے ذخیرے پر ایک ضرب کافی ہے پھر تاحیات آپ اس کے فوائد و ثمرات سمیٹتے ہیں۔

احتیاط:

کبھی کبھار ساری طاقت ایک ہی جگہ جمع کرنے سے نقصان بھی ہوتا ہے۔ قوم پرستوں کے خلاف لڑائی میں ماؤزے تنگ نے بارہا اپنی قوت مختلف محاذوں پر پھیلا کر کامیابی حاصل کی۔ درحقیقت جب آپ دشمن کے مقابلے میں کمزور ہوں تو پھر اپنی قوتوں کو مختلف محاذوں پر پھیلا کر مکمل تباہی سے بچا جا سکتا ہے۔ ورنہ تمام ذرائع ایک ہی مقام پر جمع کرنے سے طاقتور دشمن کو ایک ہی بڑا حملہ کر کے سب کچھ تباہ کرنے کا موقع مل جاتا ہے۔

حاصل:

آپ ایک تیر سے دو اہداف پر نشانہ نہیں لگا سکتے۔ اگر آپ کی توجہ بھٹک گئی تو آپ دشمن کے دل پر وار نہیں کر سکتے۔ تیر اور آپ کا دماغ دونوں کی سمت ایک ہونی چاہیے۔ دل و دماغ کے ارتکاز کے ساتھ ہی آپ کا تیر ہدف پر لگے گا اور دشمن کے دل میں ترازو ہو گا۔

سند:

شدت کو وسعت سے زیادہ اہمیت دیں۔ عمدگی مقدار میں نہیں معیار میں ہوتی ہے۔ منتشر قوت صرف اوسط درجے کے نتائج ہی دے سکتی ہے اور بہت زیادہ وسیع دلچسپیاں رکھنے والے لوگوں کی بدقسمتی ہے کہ وہ جب ہر معاملے میں ٹانگ اڑانے کی کوشش کرتے ہیں تو آخر میں کسی ایک پر بھی ان کا قابو نہیں رہتا۔ مرتکز قوت اور شدت ایک خاص قدر رکھتی ہے اور عروج حاصل کرنے میں مددگار ثابت ہوتی ہے۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 24

اعلیٰ ترین درباری کا کردار نبھائیں

Play the Perfect Courtier

پیغام:

ایک اچھا درباری وہاں بہت ترقی پاتا ہے جہاں ہر چیز طاقت اور سیاسی مہارت کے گرد گھومتی ہے۔ وہ بالواسطہ اثر انداز ہونے کے فن کا ماہر ہوتا ہے، وہ خوشامد کرتا ہے، اپنے سے برتر لوگوں کے سامنے جھک جاتا ہے اور دوسروں پر انتہائی وقار اور متانت سے برتری حاصل کرتا ہے۔ اچھا درباری بننے کا فن سیکھیں اور دربار میں آپ کے عروج کی کوئی حد نہیں ہوگی۔

نمود و نمائش سے پرہیز کریں:

اپنے بارے میں لمبی چوڑی باتیں کرنا بہت زیادہ سود مند ثابت نہیں ہوتا اور نہ ہی اپنے کسی کام کی طرف بہت زیادہ توجہ دلانا دانشمندی کہی جا سکتی ہے۔ آپ اپنے کاموں کے بارے میں جتنی باتیں کرتے ہیں اتنے ہی شکوک وشبہات پیدا کرتے ہیں۔ اس کے ساتھ ساتھ آپ اپنے دوسرے ساتھیوں میں حسد کے جذبات بھی پیدا کرتے ہیں جس سے وہ سازش کرنے اور آپ کی پیٹھ میں چھرا گھونپنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔

سکون اور ٹھہراؤ ظاہر کریں:

کبھی ایسا ظاہر نہ کریں کہ آپ بہت زیادہ محنت کرتے ہیں۔آپ کی صلاحیتیں ایک فطری روانی کے ساتھ چلتی ہوئی نظر آنی چاہیں ورنہ دوسری صورت میں لوگ سمجھیں گے کہ آپ اندھا دھند کام کرنے کے عادی ہیں۔ لوگوں کو یہ لگنا چاہیے کہ آپ نے اپنی فطری ذہانت اور صلاحیت سے اپنا ہدف حاصل کیا ہے نہ کہ خواہ مخواہ غیر ضروری مشقت اور محنت سے۔

خوشامد میں کفایت شعاری سے کام لیں:

ہوسکتا ہے آپ سے برتر لوگ یہ سمجھیں کہ آپ ان کی خوشامد بہت کم کرتے ہیں لیکن یاد رکھیں کہ کسی چیز کے بہت زیادہ ہونے سے بھی اس کی اہمیت کم ہو جاتی ہے۔بالواسطہ تعریف کرنے کے فن پر عبور حاصل کریں کسی بھی ہدف کے حصول میں اپنا حصہ کم بیان کرکے اسے آقا سے منسوب کردیں۔

خود کو محسوس کروانے کا بندوبست کریں:

یہ بظاہر ایک تضاد نظر آتا ہے لیکن مطلب یہ ہے کہ خود کو بہت زیادہ نمایاں نہ کریں کہ صرف آپ ہی نظر آئیں لیکن اس بات کا بھی خیال رکھیں کہ آپ کی موجودگی اور

سکندرِ اعظم بحر روم سے مشرق وسطی اور ہندوستان تک پھیلی ہوئی سلطنت کا حکمران تھا۔ اس نے اپنے استاد ارسطو سے کہا کہ استادِ محترم فتوحات کے سلسلے میں آج کل فلسفہ کے اسرار و رموز پر بات کرنے کا وقت نہیں ہوتا اس لیے بڑی پریشانی ہوتی ہے۔

ارسطو نے کالیتھرین (Callisthenes) کو سکندر اعظم کے پاس بھجوا دیا۔ وہ ارسطو کا شاگرد اور فلسفے میں بہت ادراک رکھتا تھا۔ ارسطو نے اسے ایک درباری کے آداب بھی سکھائے لیکن اس نے کوئی پروا نہیں کی۔ اس نے یہی سوچا کہ سکندرِ اعظم کو فلسفہ سے اتنی محبت ہے تو فلسفیانہ نظریات کو خوبصورت الفاظ کے لبادے میں ڈھال کر پیش کرنے کی کوئی ضرورت نہیں۔ایک بڑی مہم کے دوران کالتھرین نے ایسا کیا اور مصلحت کو پس پشت ڈال

اہمیت کا احساس ہوتا رہے۔ اگر حکمران یا آقا کو اتنے درباریوں میں سے آپ کے ہونے کا احساس نہیں ہے تو آپ کی ترقی کا کوئی امکان بھی نہیں ہے۔ اس کے لیے بہت مہارت کی ضرورت ہے۔ ابتداء میں صرف اتنا ہے کہ آپ آقا کے سامنے رہیں اور کوشش کریں کہ دوسروں سے تھوڑا امتیاز اور برتر انداز اپنائیں۔

مخاطب کے مطابق اپنے انداز اور الفاظ کو تبدیل کرلیں:

یہ نظریہ کہ آپ کو خود سے مخاطب ہونے والے ہر شخص سے اس کی حیثیت اور عہدے کا لحاظ کیے بغیر ایک ہی انداز میں بات کرنی چاہیے، ہوسکتا ہے کہ آپ کو بہت ہی مہذب شخص کا درجہ دے لیکن یہ ایک بہت بڑی غلطی ہے۔ جو آپ سے نیچے ہوں گے وہ اسے آپ کی شفقت اور رحم دلی سمجھیں گے لیکن جو آپ سے اوپر ہوں گے وہ اس بات پر ناراض ہوں گے بے شک وہ اس کا اظہار نہ کریں۔ آپ کو ہر شخص کی مناسبت سے اپنا انداز اور الفاظ تبدیل کرنے چاہئیں۔ یہ جھوٹ نہیں بلکہ اداکاری ہے۔

کر تکرار کے ساتھ بالکل سچ بات کی۔ لیکن سکندرِ اعظم نے بالآخر اسے موت کے گھاٹ اتار دیا۔ دربار میں ایمانداری اور اخلاص بے وقوفوں کا خاصہ ہے۔

مشہور فرانسیسی ماہر تعمیرات جوز مانسارٹ(Jwes Mansart) کو اپنے کیریئر کے آغاز میں بادشاہ لوئی چہاردہم کے محل ورسیلز کی توسیع کے لیے کچھ چھوٹے ڈیزائن بنانے کا کام مل گیا۔ طے یہ پایا کہ مانسارٹ بادشاہ کی ہدایت کے مطابق ڈیزائن تیار کرے اور پھر منظوری کے لیے بادشاہ کے سامنے پیش کرے گا۔ سینٹ سائمن جو کہ ایک مشہور درباری تھا اس نے مانسارٹ کو درباری آداب کی تربیت دی۔ اسی راہنمائی کے مطابق وانسارٹ اپنے نقشے میں جان

کبھی بری خبر لانے والے نہ بنیں:

ایک عام سا مقولہ ہے کہ بادشاہ بری خبر لانے والے قاصد کو قتل کروا دیا کرتے ہیں۔ یہ بات ایک حد تک درست بھی ہے۔آپ چاہے جھوٹ بولیں یا دھوکہ دیں لیکن اس بات کو یقینی بنائیں کہ بری خبریں آپ نہیں بلکہ آپ کے دوسرے ساتھی ہی پہنچائیں۔

کبھی اپنے آقا کے ساتھ دوستی یا قربت کا اظہار نہ کریں:

ایک آقا کو ماتحت سے دوستی کی بجائے صرف اپنے حکم کی بجا آوری چاہیے۔اُس تک کبھی بے تکلفانہ انداز میں رسائی اختیار مت کریں یا یہ ظاہر مت کریں کہ آپ کے تعلقات بہترین ہیں ایسا کرنا صرف اس کا استحقاق ہے۔

اپنے سے اوپر والوں پر کبھی براہ راست تنقید مت کریں:

یہ بات بڑی واضح لگتی ہے لیکن بہت مرتبہ ایسے مواقع آتے ہیں جب تنقید کرنا بہت ضروری ہوتا ہے۔ایسے اوقات میں خاموش رہنا یا کوئی مشورہ نہ دینا آپ کے لیے خطرات پیدا کرسکتا ہے اگر ایسا موقع آئے تو کوشش

بوجھ کر کوئی نہ کوئی خامی چھوڑ دیتا جو بادشاہ کی نظر میں آ جاتی۔ بادشاہ اس خامی کو دور کرنے کا حکم دیتا تو مانسارٹ کہتا کہ اس کمی کی طرف اس کا دھیان ہی نہیں گیا۔ یہ تو بادشاہ کی گہری نظر اور بصیرت تھی جس کی وجہ سے اس خامی کی نشاندہی ہوگئی اور وہ دور ہوگئی۔ نتیجہ یہ نکلا کہ مانسارٹ کو شاہی آرکیٹیکٹ مقرر کر دیا گیا۔اس کا کارنامہ صرف یہ تھا کہ اس نے بادشاہ کے احساس برتری کو تسکین دی کہ بادشاہ کو اس شعبے میں ایک ماہر فن سے بھی زیادہ مہارت حاصل ہے۔

کریں کہ آپ کی تنقید بالواسطہ اور ممکنہ حد تک شائستہ ہو۔

اپنے سے بالاتر لوگوں سے عنایات مانگنے میں بھی کفایت شعاری سے کام لیں:

کسی بھی برتر شخص کے لیے اپنے کسی ماتحت کی کسی درخواست کو انکار کرنا بھی ناراضگی کا باعث بن سکتا ہے۔ اس سے آقا میں ایک طرح کا پچھتاوا لیکن غصہ بھی پیدا ہوتا ہے۔ اس لیے کم سے کم عنایات طلب کریں اور اس بات کا خیال رکھیں کہ کب مزید طلب نہیں کرنا اور اس سے بھی اہم بات یہ کہ کبھی کسی دوست کے لیے یا اس کا حوالہ دے کر کچھ نہ مانگیں۔

آقا کی شخصیت یا ذوق کا کبھی مذاق نہ اڑائیں:

حاضر جوابی اور حسِ مزاح ایک اچھے درباری کی خوبیاں یا صفات ہی گنی جاتی ہیں اور ایسے بہت سے مواقع ہوتے ہیں جب بے تکلفی اور فحش گفتگو اچھی لگتی ہے لیکن اپنے سے برتر لوگوں کی شخصیت، ظاہری وضع قطع اور ذوق (پسند ناپسند) کو کبھی مذاق کا نشانہ نہ بنائیں۔ ان دو چیزوں کے بارے میں ہر شخص بہت حساس ہوتا ہے۔

آراگن (Aragon) کے بادشاہ الفائسو اوّل (Alfonso I) کے دربار میں ایک ملازم نے ایک روز بادشاہ کو خواب سنایا۔ اس نے بتایا کہ اس کے خواب میں بادشاہ نے اسے ہتھیاروں، گھوڑوں اور خلعت کا تحفہ دیا ہے۔ الفالسو نے یہ خواب سنا تو حکم جاری کیا کہ اسے یہ تمام چیزیں دے کر اس کا خواب سچ ثابت کر دیا جائے۔ اس حکم پر عمل درآمد کے بعد ملازم نے بتایا کہ اس خواب کے دوسرے حصے میں بادشاہ نے اسے سونے کے سکے عطا فرمائے۔ بادشاہ مسکرایا کیونکہ اس نے ملازم کا جھوٹ پکڑ لیا تھا۔ اس نے کہا کہ آج کے بعد دوبارہ کبھی اپنے خوابوں کو سچا مت سمجھنا۔ اس میں سبق یہ ہے کہ آقا کے احسانات اور عنایات سے فائدہ اٹھانے کے مقابلے میں کفایت شعاری اپنائیں۔

تنقیدی اور منفی ذہنیت کا اظہار نہ کریں:

دوسروں کے اچھے کام کی تعریف کریں۔ اگر آپ اپنے ساتھیوں اور ماتحتوں پر مسلسل تنقید کرتے رہیں گے تو یہ تنقید آپ پر بھی واپس آئے گی۔ لوگ آپ کے ایسے تبصرے پر تکلیف میں مبتلا ہوں گے اور آپ کے خلاف غصے میں رہیں گے۔ لوگوں کے اچھے کام کی باوقار تعریف سے بھی اصل میں آپ اپنے لیے ہی توجہ اور تعریف حاصل کرتے ہیں۔

اپنے رویے پر مسلسل نظر رکھیں:

آئینہ ایک بہت معجزاتی قسم کی ایجاد ہے۔ اس کے بغیر آپ جمالیاتی حس اور ذوق کی بہت بڑی خلاف ورزیاں کر بیٹھتے۔ آپ کو اپنے افعال اور روّیوں کے بارے میں بھی آئینہ رکھنا چاہیے۔ یہ آئینہ دوسرے لوگ بھی ہو سکتے ہیں۔ بالکل ویسے ہی جیسے آپ انہیں دیکھتے ہیں لیکن یہ طریقہ اتنا زیادہ قابل بھروسہ نہیں ہے۔ آپ خود کے لیے آئینہ نہیں۔ اپنی اس طرح ذہنی تربیت کریں کہ آپ اپنے اعمال کو ویسے ہی دیکھ سکیں جیسے لوگ آپ کو دیکھتے ہیں۔ کیا آپ بہت زیادہ مایوس اور دکھی لگتے ہیں؟ کیا آپ بہت زیادہ خوشامدی لگتے ہیں؟

اٹلی کے دور عظمت کا عظیم مصور فرا فیلیو لیپی (1406-1469) اپنے دوستوں کے ساتھ ایک چھوٹی کشتی میں این کونا سے دور دریا کی سیر کر رہا تھا کہ دو مسلمان ہسپانوی امراء نے اسے گرفتار کر لیا۔ ڈیڑھ برس تک فلیپو لیپی منت ساجت کرتا رہا مگر وہ آزادی کی نعمت سے محروم رہا۔ ایک دن فلیپو نے اپنے آقا کا سکیچ بنانے کا سوچ لیا۔ اس نے دیوار پر ایک قد آدم تصویر بنا ڈالی جس میں اس کا آقا ہسپانوی مسلمانوں کا جبہ و دستار پہنے کھڑا تھا۔ اس کے آقا نے جب یہ تصویر دیکھی تو بہت متاثر ہوا۔ اس نے نہ صرف اسے آزاد کر دیا بلکہ اپنے دربار میں ملازمت بھی عطا کر دی۔

خود اپنا مشاہدہ اور محاسبہ کریں اور بہت سی غلطیوں سے بچ جائیں گے۔

اپنے جذبات پر قابو رکھیں:

ایک بہت بڑے تماشے کا اداکار ہونے کی حیثیت سے آپ کو ہدایت کے مطابق ہنسنے اور رونے کا فن سیکھنا چاہیے۔ آپ کو اس قابل ہونا چاہیے کہ نہ صرف اپنے غصے اور مایوسی پر قابو پا سکیں بلکہ رضامندی اور اطمینان کی اداکاری کرنے پر بھی قادر ہوں۔ آپ کو اپنے چہرے کے تاثرات پر پورا قابو ہونا چاہیے۔

وقت اور زمانے کے ساتھ چلیں:

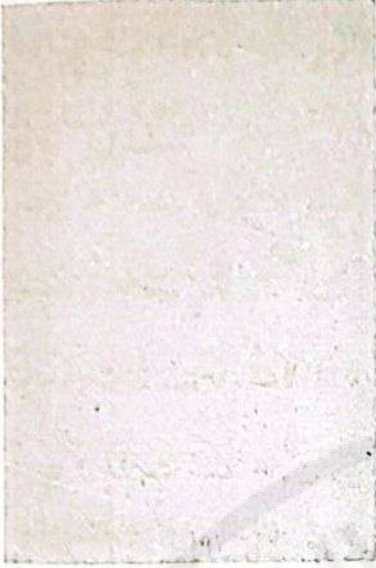
معمولی حد تک ماضی سے رشتہ استوار رکھنا اچھا لگتا ہے بشرطیکہ وہ تقریباً بیس سال پرانا رواج ہو۔ اگر آپ دس سال پرانا فیشن اپنائیں گے تو مذاق کا نشانہ بنیں گے۔ آپ کا انداز اور سوچ وقت اور زمانے کے مطابق ہونے چاہیں بے شک وہ انداز اور سوچ ہماری پسند کے مطابق نہ ہوں۔ آپ ہمیشہ آگے کی طرف سوچیں اور کوئی دوسرا آپ کو نہیں سمجھ پائے گا۔

سب کے لیے خوشی کا ذریعہ بنیں:

یہ بہت اہم ہے۔ یہ انسانی فطرت کا اصول ہے کہ ہم

چین کا بادشاہ چاؤ (333-358 ق م) شراب پی کر باغ میں سویا ہوا تھا۔ فضا میں خنکی تھی۔ قریب سے بادشاہ کے تاج کا رکھوالا گزرا۔ بادشاہ کو سردی لگتے دیکھ کر اس نے اپنا کوٹ اتار کر بادشاہ پر دے دیا۔ بادشاہ جب بیدار ہوا تو پوچھنے پر ساری بات کا پتہ چلا۔

بادشاہ نے فوراً ہی اس خدمتگار کو بلوایا جس کے ذمے بادشاہ کا اوڑھنا بچھونا تھا۔ بادشاہ نے اپنے فرائض میں غفلت برتنے پر اسے سزا دی اور تاج کے رکھوالے کو اپنے فرائض سے تجاوز کرنے پر سزا سنادی۔



ناگوار اور ناپسندیدہ چیز سے دور ہو جاتے ہیں جبکہ خوشی اور دلکشی ہمیں اپنی طرف ایسے کھینچتے ہیں جیسے پتنگوں کو شمع۔اس کے بھی درجے ہیں کیونکہ ہر کوئی پسندیدہ نہیں ہوسکتا نہ ہی ہر ایک میں دلکشی اور حاضر جوابی ہوتی ہے۔ لیکن ہم سب بوقت ضرورت اپنی ناگوار لگنے والی خامیوں اور کمزوریوں کو چھپا سکتے ہیں۔

قانون نمبر 25

خود کو نئی شناخت دیں

Re-create Yourself

پیغام:

معاشرہ آپ کو جو کردار اور شناخت تفویض کرتا ہے اسے قبول مت کریں۔ اپنی ایک نئی شناخت تخلیق کریں جو لوگوں کی توجہ حاصل کرے اور لوگ کبھی آپ سے بیزار نہ ہوں۔ اپنی شناخت اور تاثر خود اپنے ہاتھ میں رکھیں اور دوسرے لوگوں کو اس کا فیصلہ نہ کرنے دیں۔ لوگوں کے سامنے اپنی حرکات وسکنات میں ڈرامائی تاثر پیدا کریں۔ اس سے آپ کی طاقت میں اضافہ ہوگا اور عوام میں آپ کا تاثر بہت بہتر ہو جائے گا۔

آپ جس کردار اور شناخت کے ساتھ پیدا ہوتے ہیں ضروری نہیں آپ صرف وہی کچھ ہوں۔ جو خصوصیات آپ کو ورثے میں ملتی ہیں ان کے علاوہ آپ کے والدین، دوست اور اردگرد کے لوگ بھی آپ کی شخصیت تشکیل دینے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ طاقت رکھنے والے لوگوں کے لیے سب سے اہم مرحلہ یہی ہے کہ وہ اپنی شخصیت، اپنا تاثر قائم کرنے کا عمل اپنے ہاتھ میں رکھیں اور دوسروں کو اجازت نہ دیں کہ وہ

جولیس سیزر:
65 قبل مسیح میں جولیس سیزر رومن معاشرے میں پہلی بار منظر عام پر آیا۔ جب اسے غلے کی تقسیم اور کھیلوں کے فروغ کا مشیر مقرر کیا گیا۔ جولیس سیزر نہایت مہارت سے کام کرتا رہا اور عوام میں مقبول ہو گیا۔ جولیس سیزر نے عوام کی دلچسپی کے لیے وحشی درندوں کا شکار یا ان

آپ کی شخصیت کو اپنی مرضی کے سانچے میں ڈھالیں۔ خود کو ایک نیا طاقتور روپ دیں۔ آپ خود پر مسلسل محنت کریں جیسے یہی آپ کی زندگی کا سب سے اہم کام ہے۔ اس سے آپ ایک فنکار کا روپ دھارتے ہیں۔ ایک ایسا فنکار جو خود کو تخلیق کر رہا ہو۔ اس سلسلے میں پہلا قدم یا اولین مرحلہ اپنے آپ سے آگاہ ہونا ہے۔ ایک اداکار کی طرح دنیا میں اپنے کردار، حرکات وسکنات اور اس کے مطابق اپنی ظاہری شخصیت کا احساس کریں۔

وہ لوگ جو اپنے مسائل اور دکھ ہر وقت سب کے سامنے رکھنے کو تیار ہوتے ہیں اور دنیا بھر کے سامنے اپنا رونا روتے ہیں وہ وقتی طور پر تو کچھ ہمدردیاں سمیٹ لیتے ہیں لیکن بہت جلد لوگ ان سے اُکتا جاتے ہیں۔ لوگ انہیں سنجیدہ نہیں لیتے۔ ان کے لیے لوگوں کے دلوں میں پیدا ہونے والی ہمدردی جلد ہی حقارت اور بیزاری میں بدل جاتی ہے۔

اچھے اداکار سچے اور دلوں کو چھو جانے والے لگتے ہیں۔ وہ اپنی مرضی اور ضرورت کے مطابق آنسو بہا کر دلوں میں ہمدردی جگا سکتے ہیں لیکن وہ خود حقیقت میں اس درد یا دکھ کو محسوس نہیں کرتے۔ وہ اپنے جذبات کو اس طرح سامنے لاتے ہیں کہ لوگ انہیں سمجھ سکیں۔ ہر وقت حقیقی

سے مقابلہ، گلیڈیٹرز اور تھیٹر وغیرہ جیسے بہت سے کھیلوں کو فروغ دیا۔

لوگوں کو تماش بینی پر اکسانے کے لیے اس نے ہر حربہ اختیار کیا۔ ایسے تماشوں میں اس کی موجودگی نے اسے عوام میں ہر دلعزیز کر دیا اور اسے سینٹ کونسل کا رکن بننے میں بہت مدد ملی۔ جولیس سیزر نے پبلک شومین کے طور پر اپنا تاثر تخلیق کیا۔

49 قبل مسیح میں سیزر اور پومپی (Caesar and Pompey) کے درمیان باہمی جنگ متوقع تھی۔ ایسے وقت میں سیزر نے اٹلی اور گال کی درمیانی سرحد دریائے روبیکان کو پار کر کے اٹلی واپس جانے کا منصوبہ بنایا۔ اس کا صاف مطلب پومپی کے خلاف اعلان جنگ تھا۔ اس نے رات کے اندھیرے میں ایک لمبے تڑنگے فوجی کو دریائے روبیکان کے پل پر تعینات کر دیا جو رات با آواز بلند اعلان کرتا رہا "ہمارے دیوتاؤں نے فیصلہ کر لیا کہ ہم

کردار کے مطابق عمل کرنا بہت مہلک ثابت ہوتا ہے۔ کوئی بھی رہنما یا حکمران کبھی اپنا اقتدار قائم نہ رکھ پاتا اگر وہ اپنے حقیقی جذبات واحساسات کے مطابق زندگی گزارتا۔ چنانچہ خود پر قابو پانا سیکھیں۔ ایک اداکار جیسی لچک پیدا کریں جو کردار کے تقاضوں کے مطابق چہرے ڈھال لیتا ہے۔

اپنی نئی تخلیق کے کام میں دوسرا مرحلہ ایک ایسے یادگار کردار کی تخلیق ہے جو سٹیج پر دوسرے تمام کرداروں سے ممتاز نظر آتا ہے اور سب سے زیادہ توجہ حاصل کرتا ہے۔

یہی وہ کھیل تھا جو امریکی صدر ابراہم لنکن نے کھیلا۔ وہ جانتا تھا کہ اس کی طرح کا دیہاتی اور عام آدمی کبھی امریکہ کا صدر نہیں رہا تھا لیکن امریکی اسے منتخب کرنے میں خوشی محسوس کریں گے۔ اگرچہ یہ ساری خصوصیات اس میں فطری طور پر موجود تھیں لیکن اس نے انھی خصوصیات (مخصوص ہیٹ، لباس اور داڑھی) کا فائدہ اٹھایا۔ اس سے پہلے کبھی کسی صدر کی داڑھی نہیں رہی تھی۔

تاہم ایک اچھے ڈرامے کے لیے ایک دلچسپ حرکت یا ایک غیر معمولی کردار سے زیادہ چاہیے ہوتا ہے۔ زندگی کا ڈرامہ وقت کے ساتھ ساتھ کھیلنے والا ایک عمل

اپنے دوسروں والے دشمنوں سے انتقام لیں۔''

دوسری فوج کے جرنیل اس اعلان پر غور کرتے رہے اور سیزر آسانی سے دریا پار کر کے اٹلی پہنچ گیا۔ اگلے سال تک پومپی کا علاقہ سیزر کے قبضے میں آ چکا تھا اور وہ روم کا مطلق العنان بادشاہ بن گیا۔

پومپی کی شکست کے بعد عوامی اجتماعات اور کھیل تماشوں میں بے تحاشا اضافہ ہو گیا۔ دوڑیں، کشتیاں اور جان لیوا مبازرت کا انعقاد عام ہو گیا۔ ان تقاریب سے لطف اندوز ہونے کے لیے دور ونزدیک سے لوگ جوق در جوق آتے اور تل دھرنے کو جگہ نہ رہتی۔ اس نے اپنے کردار کو ممتاز حیثیت دینے کے لیے عجیب وغریب اور تیز رنگوں والے لباس زیب تن کرنے کا وطیرہ اپنا لیا۔ وہ ایک عظیم اداکار تھا، وہ اپنے سر پر پرکشش پھولوں کا تاج رکھتا اور بہت کم لوگ جانتے تھے وہ اصل

ہے۔اس کی کامیابی کے لیے ایک روانی، ترتیب اور ہر عمل کے لیے درست وقت کا تعین بہت ضروری ہے۔ ڈرامے کی روانی میں ایک بہت اہم عنصر تجسّس ہے۔ تماشائیوں کی پوری توجہ قائم رکھنے کے لیے ضروری ہے کہ ساری گھتّیاں صحیح وقت پر آہستہ آہستہ کھلیں اور ایک ایسے طے شدہ طریقے اور رفتار سے جس پر آپ کا مکمل قابو ہو۔ نپولین سے لے کر ماؤزے تنگ تک تمام عظیم راہنما اور حکمران اپنی عوام کو حیران کر دینے اور ان کی توجہ حاصل کرنے کے لیے ڈرامائی انداز میں مختلف افعال کا وقت متعین کرتے تھے۔

یاد رکھیں کہ لوگوں کی توجہ حاصل کرنے کے لیے غیر ضروری کوشش اور اداکاری (Overacting) نقصان دہ ثابت ہوسکتی ہے۔رچرڈ برٹن (Richard Burton) نامی اداکار نے محسوس کیا کہ سٹیج پر بے حس و حرکت کھڑے رہ کر وہ دوسرے اداکاروں سے زیادہ توجہ حاصل کرسکتا تھا۔آپ کیا کچھ کرتے ہیں اس سے زیادہ اہمیت اس بات کی ہے کہ آپ وہ کیسے کرتے ہیں۔ وقار اور تمکنت سے سٹیج پر آپ کی موجودگی بہت زیادہ کوشش اور گھومنے پھرنے سے زیادہ اہم ہوتی ہے۔

سب سے آخری بات یہ کہ وقت کی ضرورت کے مطابق

میں اپنے گنج کو چھپانے کے لیے ایسا کرتا تھا۔وہ لوگوں کو چونکانے کے لیے ہمیشہ نت نئے کام کرتا۔ وہ کم گوئی سے مفصل کلام کا کام لینے کا ہنر جانتا تھا۔

اسی ہر دلعزیزی کی وجہ سے اس کے بہت سے دشمن بھی بن گئے۔ اسی وجہ سے 15 مارچ 44 قبل مسیح کو جولیس سیزر کے دشمنوں اور حاسدوں نے اسے سینٹ ہال میں گھیر لیا۔ اس کے انتہائی قابل اعتماد ساتھی بروٹس نے اس کے دل پر خنجر سے وار کیا۔ جولیس سیزر نے مرتے وقت بھی اپنا چغہ اپنے اوپر اس طرح الٹ لیا کہ اس کا چہرہ ڈھک جائے۔ اس نے نہ صرف اپنی زندگی میں اپنی مرضی کا کردار تخلیق کیا بلکہ اپنی موت کے وقت بھی اپنی مرضی کا کردار اختیار کیا۔



خود کو ڈھالنے کی صلاحیت حاصل کریں۔ بسمارک نے یہ کھیل بہت عمدگی سے کھیلا۔ وہ جس پارٹی کے لوگوں میں ہوتا ویسا ہی ہو جاتا۔ وہ کسی کے ہاتھ نہیں آتا تھا اور جو ہاتھ نہ آئے اس کی اہمیت کبھی کم نہیں ہوتی۔

حاصل:

یونانی دیو مالائی کہانیوں میں سمندروں کے دیوتا پروٹیس (Proteus) کی طاقت اس صلاحیت میں تھی کہ وہ ضرورت کے مطابق روپ اختیار کر سکتا تھا۔ جب اگامیمنن (Agamennon) کے بھائی مینیلس (Menelaus) نے اسے پکڑنے کی کوشش کی تو پہلے وہ شیر بن گیا اور پھر ایک سانپ کا روپ اختیار کر لیا۔ اس کے بعد جنگلی سوّر، بہتا پانی اور آخر کار ایک ہرا بھرا درخت بن گیا۔

سند:

یہ سیکھیں کہ کیسے آپ ہر انسان کے لیے سب کچھ ہو سکتے ہیں۔ پروٹیس کی طرح اپنی مرضی کی صورت کرنا بہت اہم ہے۔ دانشوروں کی محفل میں دانشور اور دریشوں کی محفل میں درویش بننا ایک بہت عمدہ فن ہے۔ یہ ہر ایک کو جیتنے کا فن ہے کیونکہ جیسا دیس ویسا بھیس کامیابی کے لیے بہت اہم ہے۔ وقت کے مزاج اور تقاضوں کو سمجھتے ہوئے جس سے ملیں ویسے ہو جائیں۔ اپنے مزاج کو اپنے قابو میں رکھیں اور ضرورت کے مطابق تبدیل کرتے رہیں۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 26

اپنے ہاتھ صاف رکھیں (الزامات سے بچیں)

Keep You Hands Clean

پیغام:

آپ کو ہمیشہ قابلیت اور تہذیب وشائستگی کا مجسمہ نظر آنا چاہیے۔ آپ کے ہاتھ کبھی غلطیوں یا بداعمالیوں سے آلودہ نہیں ہونے چاہئیں۔ دوسروں کو اپنے مہروں اور پردے کے طور پر استعمال کرتے ہوئے اپنے آپ کو کسی بھی الزام سے بچائیں۔

مستقبل اور دنیا اتنی ناقابلِ قیاس ہے کہ یہاں غلطی ہو جانا ناگزیر ہے تاہم بااقتدار لوگ اپنی غلطیوں کی وجہ سے زوال کا شکار نہیں ہوتے بلکہ ان غلطیوں کو سدھارنے میں کمی اور خامی کی وجہ سے سب کچھ کھو بیٹھتے ہیں۔ صاحبِ اقتدار لوگوں کو اپنی غلط اعمالیوں کو اسی طرح سرعت اور صفائی سے مٹا ڈالنا چاہیے جیسے جراح مریض کے جسم میں سے کسی رسولی کو کاٹ کر باہر نکال دیتا ہے۔ جواز اور معذرت اقتدار اور طاقت کے ایوانوں میں بالکل فضول چیزیں ہیں۔ طاقت ور لوگ ان سے اجتناب کرتے ہیں۔ معذرت کرنے سے آپ

دوسری صدی عیسوی میں چین کے طاقتور شاہی خاندان کی سلطنت زوال پذیر تھی۔ عظیم جنرل اور وزیر تازاوٗ اس دور میں ایک طاقت ور آدمی کے طور پر سامنے آیا۔ اس نے اپنے حریفوں اور حاسدوں کو مسلسل شکست دی اور اس کے بعد وسطی میدانوں پر

اپنے ارادوں اور اہلیت کے بارے میں شکوک ابھارتے ہیں اور آپ سے کچھ ایسی غلطیاں بھی منسوب کر دی جاتی ہیں جو آپ سے سرزد نہیں ہوئی ہوتیں۔ جواز کسی کو بھی مطمئن نہیں کرتا اور معذرت سے لوگ محض پریشان ہوتے ہیں۔ معذرت کرنے سے غلطی ختم نہیں ہوتی بلکہ مزید نمایاں ہوتی ہے۔ بہتر یہ ہے کہ فوراً اپنی غلطی کا ثبوت مٹائیں، خود پر سے لوگوں کی توجہ ہٹائیں اور فوراً ہی کوئی مناسب ترین قربانی کا بکرا ڈھونڈ کر لوگوں کی توجہ اس کی طرف کر دیں۔ اس سے پہلے کہ لوگ آپ کی غلطی اور نااہلی کے بارے میں سوچیں دانش مندی اسی میں ہے کہ معصوم ترین شخص کو قربانی کا بکرا بنائیں۔ ایسے لوگ اتنے طاقت ور نہیں ہوتے کہ آپ کا مقابلہ کر سکیں اور ان کا کمزور احتجاج عام طور پر ان کی غلطی کا ثبوت مانا جاتا ہے۔ تاہم احتیاط کریں ایسا نہ ہو کہ الٹا لوگوں کی ہمدردیاں ان کی طرف ہو جائیں۔ یہ بہت ضروری ہے کہ آپ ہی مظلوم رہیں...... ایک ایسا مظلوم راہنما جو اپنے اردگرد کے لوگوں کی غلطیوں کی وجہ سے دھوکے میں آ گیا۔ اگر قربانی کا بکرا بہت کمزور اور اس کی سزا بہت بڑی ہوئی تو آپ خود اپنے منصوبے کا شکار ہو سکتے ہیں۔ بعض اوقات آپ کوئی طاقتور قربانی کا بکرا بھی استعمال کر سکتے ہیں جسے لوگوں کی

قبضے کی مہم درپیش تھی۔ لیکن اسی دوران اناج کی قلت پیدا ہو گئی۔ فوج میں یہ افواہ پھیل گئی کہ جنرل تازاؤ خود تو ضیافتیں اڑا رہا ہے جبکہ جوان دانے دانے کو ترس رہے ہیں۔ اب تازاؤ کو فوج کی طرف سے بغاوت کا سامنا تھا۔ اس نے راشن انچارج کو اپنے خیمے میں بلایا اور اسے کہا کہ مجھے آپ سے کوئی شے ادھار چاہیے۔ راشن انچارج نے ادب سے عرض کیا کہ آپ کو کیا چاہیے؟ تو تازاؤ نے اسے جواب دیا کہ ''مجھے آپ کا سر چاہیے جو میں اپنے جوانوں کو پیش کر سکوں''۔ راشن انچارج نے غمزدہ لہجے میں پوچھا کہ ''میرا قصور کیا ہے؟'' جنرل تازاؤ نے جواب دیا کہ ''میں جانتا ہوں تمہارا کوئی قصور نہیں ہے لیکن میں نے ایسا نہ کیا تو مجھے بغاوت کا سامنا کرنا ہو گا اور تمہارے بعد میں تمہارے خاندان کی کفالت کروں گا''۔ راشن انچارج کا سر تن سے جدا کر

ہمدردیاں حاصل نہ ہوں۔ تاریخ میں ہمیں کئی بار اپنے کسی قریبی ساتھی کو قربانی کا بکرا بنانے کی مثالیں ملتی ہیں۔

ایک راہنما کے طور پر کبھی اپنے ہاتھ گندے اور خونی افعال میں مت ڈالیں۔ کوئی بھی ایسا عمل نہ کریں جس سے یہ تاثر ملے کہ آپ اپنے مقام اور اختیار کا ناجائز استعمال کرتے ہیں۔ تاہم طاقت واقتدار دشمنوں کو ٹھکانے لگانے اور انہیں سزا دیے بغیر قائم نہیں رہتے۔ اس لیے ایسے بہت سے کام کرنے پڑتے ہیں تاکہ طاقت قائم رہے۔ ضرورت محض ایک آلہ کار کی ہے جو آپ کے لیے ایسے سارے کام کر سکے۔ قربانی کے بکرے کی طرح یہ آلۂ کار سارے غلط کام کرے گا اور آپ کی شہرت بے داغ رکھنے میں مددگار ثابت ہوگا۔ یہ آلۂ کار عام طور پر آپ کے حلقۂ احباب سے باہر کا آدمی ہوگا جسے اس بات کا اندازہ نہیں ہوگا کہ اسے کیسے استعمال کیا جا رہا ہے۔ ایسے احمق آپ کو ہر جگہ مل جاتے ہیں خاص طور پر اگر آپ انہیں تھوڑا بہت فائدہ پہنچاتے رہیں۔

جب وہ ایسے کام انجام دے رہے ہوتے ہیں جو انہیں بظاہر معصومانہ اور جائز لگتے ہوں تو درحقیقت وہ آپ کے دشمنوں کو نقصان پہنچا کر آپ کی راہ صاف کر رہے

دیا گیا۔ اس سر کو جوانوں کے سامنے پیش کیا گیا۔ جوانوں نے جب اس کا کٹا ہوا سر دیکھا تو بہت سوں نے جنرل تازاؤ کو تمام الزامات سے بری کر دیا اور تمام گناہ مقتول کے سر ڈال دیے اور کچھ خوف میں چپ ہو گئے لیکن بہرحال فوج میں بغاوت کا خطرہ ٹل گیا۔

سیزر بورگیہ (Cesare Borgia) ایک طویل عرصہ تک اپنے باپ الیگزینڈر کی طاقت کے بل بوتے پر اٹلی کا حکمران رہا۔ 1502ء میں سیزر نے شمالی اٹلی کا علاقہ رومگنا (Romagna) بھی اپنے قبضے میں کر لیا۔ یہ علاقہ بہت عرصے سے خانہ جنگی اور طالع آزماؤں کا شکار رہنے کی وجہ سے شدید بدامنی میں مبتلا تھا۔ قانون نافذ کرنے والے ادارے بے بس تھے اور حکمران عوام کا دھیان کرنے کے بجائے خود لوٹ مار میں مصروف تھے۔

ہوتے ہیں۔ وہ غلط کاموں اپنے ہاتھ آلودہ کر رہے ہوتے ہیں جبکہ آپ کا دامن بے داغ رہتا ہے۔

کسی آلۂ کار کو استعمال کرنے کا سب سے آسان اور مقبول ترین طریقہ یہ ہے کہ آپ جان بوجھ کر کوئی غلط اور جھوٹی خبر ان تک پہنچاتے ہیں جسے وہ آپ کے حریفوں تک پہنچا کر آپ کا مقصد پورا کرتے ہیں۔ غلط اور جھوٹی خبر اپنے حریفوں کو گمراہ کرنے کا سب سے اچھا ذریعہ ہے...... خاص طور پر اگر وہ کسی ایسے شخص نے پھیلائی ہو جس پر کوئی شک نہ کرے۔ آپ کے لیے معصوم بننا بہت آسان ہوگا۔

آپ ہر طرح کی صورت حال میں ایسے لوگ ڈھونڈ لیتے ہیں جو بری خبر پھیلائیں جبکہ آپ صرف اچھی خبر کا ذریعہ بنے رہیں۔

سیزر بورگیہ نے قبضہ کرنے کے بعد جنرل ڈی آرکو کو وہاں کا ناظم مقرر کر دیا۔ ڈی آرکو نے آہنی ہاتھوں سے امور سلطنت انجام دیے۔ اس نے سخت گیری اور تشدد میں ایسا نام پیدا کیا کہ تمام جرائم پیشہ لوگ یا تو ختم ہو گئے یا علاقہ چھوڑ گئے۔ امن وامان بحال ہو گیا لیکن ڈی آرکو نے اپنا وطیرہ نہ بدلا۔ دو سال تک یہ سلسلہ چلتا رہا۔ عوام اس کے ہاتھوں بہت تنگ اور پریشان ہو رہے تھے۔ آخر کار دسمبر 1502 میں ڈی آرکو یا سیزر بورگیہ نے ایک فیصلہ کن چال چلی۔ اس نے لوگوں کو سرعام باور کروایا کہ یہ سختی اس کی طرف سے نہیں تھی۔ ڈی آرکو کے ظلم وستم کے پیچھے اس کا ہاتھ نہیں تھا۔ اس نے ڈی آرکو کو گرفتار کر کے جیل میں ڈال دیا۔ کرسمس کے دو روز بعد صبح لوگوں نے ایک ہولناک منظر دیکھا۔ شہر کے بالکل درمیان ڈی آرکو کی بے سر لاش اس کے بہترین لباس میں لٹکی ہوئی تھی جس کے اوپر اس

کی شاندار کیپ رکھی ہوئی تھی۔
جبکہ قریب ہی زمین میں گاڑے
ہوئے نیزے پر ڈی آرکو کا سر ٹنگا
تھا۔ اس ہولناک منظر نے پہلے
لوگوں کو حیران کر دیا لیکن پھر وہ
مطمئن ہو کر چل دیے۔
(نکولو میکاولی)

حاصل:

بعض مذاہب اور قبائل میں کسی قربانی کے جانور کو قربان گاہ پر لاتے ہیں...... پادری یا پروہت اس بکرے کے سر پر دونوں ہاتھ رکھ کر لوگوں کے گناہوں کا اعتراف کرتا ہے اور وہ سب گناہ اس بکرے کو منتقل کر دیے جاتے ہیں اور پھر اسے ویرانے میں چھوڑ دیا جاتا ہے اور عقیدے کے مطابق لوگوں کے تمام گناہ بھی اس جانور کے ساتھ ہی غائب ہو جاتے ہیں۔

سند:

غلطی کرنا کوئی حماقت نہیں۔ اصل میں غلطی کو پوشیدہ نہ رکھ پانا حماقت ہے۔ تمام انسان غلطیاں کرتے ہیں لیکن دانا لوگ اپنی غلطیاں چھپا لیتے ہیں جبکہ بے وقوف لوگ اپنی غلطیاں نمایاں کرتے ہیں۔ آپ کی ساکھ ان کاموں سے نہیں بنتی جو آپ کرتے ہیں بلکہ ان کاموں سے بنتی ہے جو نظر آتے ہیں۔ اگر آپ اچھے نہیں ہو سکتے تو محتاط ضرور ہو جائیں۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

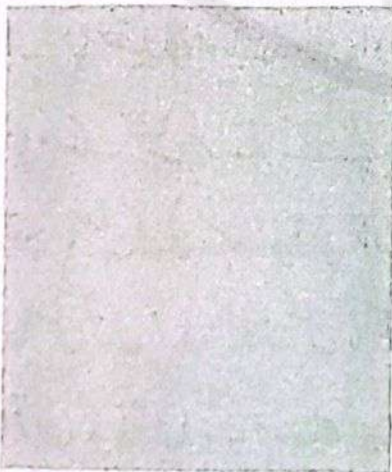
قانون نمبر 27

اعتقاد ہر انسان کی ضرورت ہے۔لوگوں کی اس ضرورت کا فائدہ اٹھا کر انہیں اپنی پیروی پر مجبور کریں۔

Play on People's Need to Believe to Create a Cultlike Following

پیغام:

لوگوں میں کسی نہ کسی چیز یا نظریے پر یقین رکھنے کی بڑی شدید خواہش ہوتی ہے۔ آپ لوگوں کو ایسا کوئی نیا نظریہ یا کوئی نیا عقیدہ فراہم کر کے ان کی توجہ کا مرکز بن جائیں۔ آپ کے الفاظ مبہم مگر وعدوں سے بھرپور ہونے چاہئیں۔ آپ واضح سوچ اور دانش کے مقابلے میں جذبات کو بیدار کریں۔ اپنے نئے پیروکاروں کو ادائیگی کے لیے نئی رسومات دیں اور انہیں آپ کی طرف سے قربانی دینے پر آمادہ کریں۔ کسی باقاعدہ مذہب اور عظیم مقصد کی عدم موجودگی میں آپ کا نیا عقیدہ آپ کو ناقابل بیان طاقت عطا کرے گا۔



کم سے کم کوشش کر کے زیادہ سے زیادہ طاقت حاصل کرنے کی تلاش میں نیا عقیدہ تخلیق کر کے پیروکار بنانا سب سے زیادہ مؤثر طریقہ ہے۔ بہت بڑی تعداد میں پیروکار ہونا فریب کاری کے بہت زیادہ امکانات پیدا کرتا ہے۔ آپ کے پیروکار نہ صرف آپ کے دشمنوں

سے آپ کو محفوظ رکھیں گے بلکہ بہت سے دوسرے لوگوں کو آپ کا عقیدہ قبول کرنے پر قائل بھی کر دیں گے۔ یہ وہ طاقت ہے جو آپ کو ایک نئی بلندی پر پہنچا دے گی۔ تب آپ کو اپنی بات منوانے کے لیے کسی کوشش یا ترکیب کی ضرورت نہیں پڑے گی۔ لوگ آپ کو ایسا مقام دیں گے جس کے مطابق آپ سے غلطی ہو ہی نہیں سکتی۔ ہو سکتا ہے آپ سمجھیں کہ ایسا کوئی نیا عقیدہ تخلیق کرنا بہت ناممکن قسم کا عمل ہے لیکن درحقیقت یہ کافی سادہ سا عمل ہے۔ لوگ چونکہ معجزات اور صوفیوں پر یقین کرنے کو بے تاب ہوتے ہیں اس لیے وہ خود سے ایسی کرامات اور عقائد گھڑ لیتے ہیں۔ لوگوں کی بے وقوف بننے کی کمزوری اور خواہش کو ضائع مت ہونے دیں۔ اپنے آپ کو لوگوں کی محبت و عقیدت کا مرکز بنائیں۔ ان پانچ سادہ اصولوں کی پیروی کر کے آپ اپنے بارے میں ایک نیا اعتقاد تخلیق کر سکتے ہیں۔

ا۔ نیا عقیدہ/مسلک سادہ اور مبہم ہو:

نیا مسلک تخلیق کرنے کے لیے سب سے پہلے آپ کو توجہ حاصل کرنی ہے۔ یہ آپ کو اپنے اعمال کے ذریعے حاصل نہیں کرنی کیونکہ عمل بالکل واضح ہوتا ہے بلکہ اقوال یا باتوں کے ذریعے ایسا کرنا بہتر ہے کیونکہ

1653ء میں اٹلی کے شہر میلان کے ایک ستائیس سالہ نوجوان فرانسیسکو گیوسپی بوری نے اچانک اعلان کر دیا کہ اسے الہام ہونے لگ گیا ہے اور اسے

الفاظ غیر واضح اور پرفریب ہوتے ہیں۔ آپ کی ابتدائی تقاریر، انٹرویو اور گفتگو میں دو عناصر کا ہونا ضروری ہے۔

اول آپ کے اقوال میں عظیم اجر اور مکمل اصلاح کے وعدے ہوں دوسرے وہ مبہم ہوں۔ یہ امتزاج سامعین کے دل و دماغ میں غیر واضح خوابوں اور خواہشات کو تحریک دے گا اور وہ خود سے ایسی توقعات اور امیدیں گھڑ لیں گے جو آپ نے کبھی واضح طور پر کہی ہی نہیں ہوں گی۔ کوشش کریں کہ اس نئے مسلک کا موضوع بالکل منفرد اور اچھوتا ہو تا کہ کم سے کم لوگ ہی اسے سمجھ سکیں۔ اگر درست طریقے سے کیا جائے تو مبہم وعدوں اور غیر واضح مگر دلکش نظریات کا ملاپ جس کے ساتھ جوش و جذبہ بھی شامل ہو بہت جلد لوگوں کو متوجہ کر لے گا اور آپ کے ارد گرد لوگوں کا ایک ہجوم جمع ہو جائے گا۔

۲۔ عقل و دانش کے بجائے بصری اور حسی پہلو پر زور دیں:

جب لوگ آپ کے گرد جمع ہونا شروع ہو جائیں تو دو خطرے سامنے آئیں گے جنہیں ہم اکتاہٹ یا بیزاری اور شکوک و شبہات کا نام دے سکتے ہیں۔

اکتاہٹ سے لوگ کسی اور کی طرف چلے جائیں گے اور

دوسرے لوگوں کی روحوں کے اندر جھانکنے کی طاقت حاصل ہو گئی ہے۔

فرانسیسکو جوئے، شراب و شباب کا رسیا تھا لیکن اچانک اس نے سب کچھ چھوڑ کر مذہب کی طرف رخ کر لیا اور اپنا لباس اور وضع قطع مکمل طور پر تبدیل کر لی۔ جو لوگ اسے جانتے تھے وہ بہت حیران ہوئے اور اس تبدیلی کا کوئی نہ کوئی سبب تو ضرور ہو گا کہہ کر مزید لوگوں کو اس کا گرویدہ بناتے چلے گئے۔ فرانسیسکو نے لوگوں کو بتایا کہ فرشتہ میکائیل اس پر ظاہر ہوا ہے اور اسے پوپ کی فوج کا سپہ سالار مقرر کر دیا ہے جو تمام دنیا کو تسخیر کر کے مذہب کو نئی حیات بخشے گا۔ جس سے وہ اپنے عقیدت مندوں کے تمام دکھ درد دور کر دے گا۔ ہر دھات کو سونا بنا کر انہیں دولت مند بنا دے گا۔

عقیدت مندوں نے اپنی غربت دور کرنے اور خوشحالی حاصل کرنے کی خاطر اپنی تمام دولت

شبہات میں مبتلا ہونے پر وہ آپ کے دعوؤں کو عقل و دانش کی بنیاد پر پرکھنا شروع کر دیں گے اور وہ آپ کی بڑی مہارت سے تخلیق کردہ دھندلی فضا میں سے نکل کر صاف انداز میں سوچنا شروع کر دیں گے۔ تب آپ کو اکتائے ہوئے لوگوں کو تفریح مہیا کرنی ہے اور تنقید کرنے والے منفی لوگوں سے جان چھڑانی ہے۔

اس مقصد کے حصول کا بہترین طریقہ تھیٹر یا ایسے ہی دوسرے ذرائع کا استعمال ہے۔ اپنے اردگرد پر تعیش آسائشوں کا انتظام کریں۔ ظاہری شان و شوکت سے لوگوں کی نظریں چندھیا دیں۔ ان کی آنکھوں کو خوبصورت مناظر فراہم کریں۔ اس سے نہ صرف لوگ آپ کے نظریات کی مضحکہ خیزی اور خامیاں نہیں دیکھ پائیں گے بلکہ اس سے آپ کے اردگرد مزید پیروکار جمع ہوں گے۔

۳۔ اپنے گروہ کی تشکیل کے لیے دوسرے مسالک اور عقائد کے طریقے مستعار لیں:

آپ کے مسلک کے پیروکار بڑھ رہے ہیں تو اب انہیں منظّم کرنے کی ضرورت ہے۔ اب آپ بلند مقام اور آرام و سکون دینے والا کوئی طریقہ دریافت کریں۔ با قاعدہ مذاہب میں ہمارے آج کل کے سیکولر دور میں

اس کے قدموں میں ڈھیر کر دی۔ فرانسیکو کی اپنی غریبی امیری میں بدل گئی۔ اس نے اعلان کر دیا کہ جو میری اتباع کرے گا اسے ابدی مسرت حاصل ہو گی۔ اب فرانسیکو ایک بڑے مسلک کا امام تھا۔ اطالوی حکام نے اس کی بڑھتی ہوئی قوت دیکھتے ہوئے اس کے خلاف مذہبی جادوگری کا مقدمہ کر دیا۔ فرانسیکو نے اٹلی کو خیر آباد کہا اور یورپ کے مختلف علاقوں میں گھوم پھر کر اپنے مسلک کی تبلیغ کرنے لگا۔ اب وہ ایک شاندار محل میں رہتا ہیں جس میں عقیدت مندوں کے دیے ہوئے پیسوں سے آرائش و آسائش کی ہر چیز موجود تھی۔ وہ ایک جگہ ٹک کر نہ بیٹھتا، قرب و جوار کے لوگ جب اس سے واقف ہونے لگتے تو کسی دوسری جگہ چلا جاتا۔ اس کی عدم موجودگی اس کی کرامات اور احترام میں اضافے کا سبب بن جاتی۔ لوگوں

بھی ایسے لوگوں کی ایک لمبی قطار ہوتی ہے جن کے اختیار اور طاقت پر سوال نہیں کیا جا سکتا۔ اپنے پیروکاروں کے لیے مقدس رسوم تخلیق کریں۔ باقاعدہ عہدوں کے لحاظ سے تنظیم سازی کریں اور انہیں ایسے خطابات عطا کریں جن سے مذہبی تقدس اور عقیدت منسلک ہو۔ انہیں ایسی قربانیاں دینے کی ہدایت کریں جو بالآخر آپ کے خزانوں کو بھریں اور آپ کی طاقت میں اضافہ کریں۔

۴۔اپنی آمدنی کے ذرائع پوشیدہ رکھیں:

آپ کا گروہ کافی بڑا ہو چکا ہے اور آپ نے اسے ایک باقاعدہ مذہبی انداز میں منظّم کیا ہے۔ آپ کے پیروکاروں کے دیے گئے نذرانوں سے آپ کے خزانے بھرنے لگے ہیں۔ پھر بھی کبھی ایسا نہ لگے کہ آپ دولت یا پھر اس کے ذریعے حاصل ہونے والی طاقت کے بھوکے ہیں۔ اب وہ وقت ہے کہ آپ اپنے آمدنی کے ذرائع پوشیدہ کر دیں۔

آپ کے پیروکار یہی سمجھنا چاہتے ہیں کہ اگر وہ آپ کی اطاعت کریں گے تو ہر طرح کی اچھائیاں اور فائدے ان کی جھولی میں آ گریں گے۔ اپنے آپ کو پر تعیش ماحول میں گھیر لینے سے آپ اپنے مسلک پر یقین

میں مشہور ہو گیا کہ وہ ہر طرح کے جسمانی و روحانی امراض کا کائناتی مسیحا ہے لہٰذا دور دراز سے مختلف امراض کا شکار لوگ اس کے پاس حاضر ہو جاتے۔ جہاں وہ موجود نہ ہوتا وہاں اس کی کرامات کا ذکر ہوتا۔ وہ لوگوں کو بتاتا کہ بہت جلد سنگ پارس اس کے ہاتھ لگنے والا ہے جس سے وہ تمام عقیدت مندوں کے دکھ درد ختم کر دے گا۔ ہالینڈ، آسٹریا اور یورپ کے دوسرے علاقوں میں اس کے عقیدت مندوں کی تعداد بڑھنے لگی۔ ادھر چرچ نے امام فرانسیکو پر الزامات کی بارش کر دی اور پوری شدت سے اس کی مخالفت جاری رکھی۔ اس نے ان تمام الزامات کے جواب میں خاموشی اختیار کیے رکھی۔ اس سے عقیدت مندوں میں اس کا مرتبہ مزید بلند ہو گیا۔ لوگ کہتے کہ ہمیشہ حق پرستوں پر الزامات لگائے جاتے ہیں، ہمیشہ انہیں سولی پر چڑھایا جاتا ہے۔ جیسا

سے ملنے والے ثمرات کی مثال بن جاتے ہیں۔ کبھی یہ ظاہر نہ ہونے دیں کہ آپ کی دولت درحقیقت آپ کے پیروکاروں کی جیب سے آتی ہے۔ اس کے بجائے ایسا ظاہر کریں کہ یہ تو دراصل آپ کے مسلک کے حق اور سچ ہونے کی وجہ سے حاصل ہونے والا پھل ہے۔

۵۔ ''ہم بمقابلہ ہمارے دشمن'' کا جذبہ پیدا کریں:

اب آپ کا گروہ کافی بڑا ہے اور مسلسل بڑھ رہا ہے جیسے ایک مقناطیس زیادہ سے زیادہ ذرّات کو اپنی طرف کھینچتا چلا جاتا ہے۔ تاہم اگر آپ محتاط نہیں رہے تو وقت اور بیزاری سے اس مقناطیس کی کشش کم ہوتی چلی جائے گی۔ اپنے پیروکاروں کو متحد اور برقرار رکھنے کے لیے آپ وہی کریں جو ہر دوسرے مذہب نے کیا۔ اپنے پیروکاروں میں ایک مخالف یا دشمنی کا خوف پیدا کریں۔ سب سے پہلے اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کے پیروکار اپنے آپ کو ایک گروہ کا حصہ سمجھیں جو دوسروں سے ممتاز ہے اور گروہ کے تمام لوگوں کا ایک مشترکہ نصب العین ہے۔ تب اس رشتے کو قائم رکھنے کے لیے ایک ایسے خطرناک دشمن کا خوف پیدا کر دیں جو ہر دم آپ کو تباہ کرنے پر تلا بیٹھا ہے۔ اگر آپ کے کوئی دشمن نہیں ہیں تو کوئی فرضی دشمن ایجاد کریں۔

کہ یسوع مسیح کو صلیب پر چڑھایا گیا اور اس طرح کی فضا بن گئی گویا فرانسیکو کے خلاف کارروائی حضرت عیسیٰؑ کے خلاف کارروائی ہو گی۔ اس کے اثر و رسوخ میں مسلسل اضافہ ہوتا رہا تاہم ایک دن وہ اپنی تمام دولت سمیٹ کر ایمسٹرڈم سے رفوچکر ہو گیا۔ مذہبی عدالت نے اسے پکڑ کر سزا دی۔ اپنی زندگی کے آخری بیس سال اس نے قید میں گزارے لیکن دورانِ قید بھی اس کے عقیدت مند اس کے پاس حاضری دیتے رہے۔ اس کے عقیدت مندوں میں سویڈن کی ملکہ کیتھرائن جیسی مقتدر ہستی بھی شامل تھی۔ فرانسیکو ایک عام آدمی تھا اس نے کوئی معجزہ نہ دکھایا بس اس کی مبہم باتوں اور پرکشش وعدوں نے کام کر دکھایا۔

حاصل:

مقناطیس کی غیر مرئی کشش چیزوں کو اپنی طرف کھینچ لیتی ہے۔ پھر ان چیزوں میں بھی وہی کشش پیدا ہو جاتی ہے اور وہ دوسری چیزوں کو اپنی طرف کھینچنے لگ جاتی ہیں۔ اگر اس وقت مقناطیس کو ہٹا لیا جائے تو تمام کھیل ختم ہو جاتا ہے۔ مقناطیس بن جایئے اور اپنی قوت وکشش سے لوگوں کے خیالات، احساسات اور دلوں کو مسخر کریں۔ ایک بار لوگ آپ کے ساتھ جڑ جائیں تو کوئی طاقت انہیں آپ سے جدا نہیں کر سکتی۔

سند:

ایک شعبدہ باز کی حقیقی قوت کا راز بہت سادہ اور سہل ہے۔ وہ لوگوں کو کسی ایسی بات پر یقین کرنے کے لیے آمادہ کرتا ہے جسے تسلیم کرنے کی خواہش ان کے اندر پہلے سے موجود ہوتی ہے۔ ایسی شعبدہ باز کرشماتی شخصیت کے گرد ہجوم جمع ہو جاتا ہے اور بالکل مویشیوں کی طرح اس کے سحر اور فریبِ نظر کے سامنے سر جھکا دیتا ہے۔

(De Francisco 1653)

قانون نمبر 28

جرأت سے قدم اُٹھائیں

Enter Action with Boldness

پیغام:

> اگر آپ کو اپنے کسی عمل کے بارے میں یقین نہ ہو تو اسے انجام دینے کی کوشش نہ کریں۔ ہچکچاہٹ اور شکوک وشبہات آپ کے عمل کو متاثر کریں گے۔ ڈر اور خوف بہت خطرناک ہیں اس لیے بہتر ہے کہ جرأت و بہادری سے قدم اٹھائیں۔ اگر جرات سے قدم اٹھانے میں کوئی کمی رہ جاتی ہے تو مزید جرأت کر کے اس خامی کو دور کیا جاسکتا ہے۔ ہر کوئی بہادر آدمی کی تعریف کرتا ہے اور بزدل کی عزت نہیں کی جاتی۔

ہم میں سے اکثر لوگوں کو خوف محسوس ہوتا ہے۔ ہم پریشانیوں اور تنازعات سے بچنے کی کوشش کرتے ہیں اور ہماری خواہش ہوتی ہے کہ سب ہمیں پسند کریں۔ ہو سکتا ہے کہ ہم جرأت مندانہ قدم اٹھانے پر غور کریں لیکن ہم بہت کم اس پر عمل پیرا ہوتے ہیں۔ ہم اس عمل کے ممکنہ نتائج سے دہشت زدہ ہوتے ہیں۔ ہمیں یہ خوف بھی ہوتا ہے کہ دوسرے ہمارے بارے میں کیا سوچیں گے اور ہمیں اپنی حدود پار کرنے پر لوگوں کے

آئیوان۔ دی ٹیریبل
(Ivan, The Terrible)

1533ء میں نیم متحدہ روس کے عظیم ڈیوک آف ماسکو نے بسترِ مرگ پر اپنے مصاحبین اور عمائدینِ سلطنت کو طلب کیا اور اپنے تین سالہ بیٹے آئیوان کو اپنا جانشین مقرر کیا اور ہدایت دی کہ شہزادے کی بلوغت تک اس کی

معاندانہ رویے کے بارے میں بھی خدشات لاحق ہوتے ہیں۔
عموماً ہم بزدلی کو دوسرے لوگوں کی بھلائی کا نام دے کر چھپاتے ہیں۔ ہم یہ ظاہر کرتے ہیں کہ ہم فلاں قدم محض ان کی وجہ سے نہیں اٹھا رہے تا کہ انہیں نقصان یا تکلیف نہ ہو لیکن حقیقت اس کے برعکس ہوتی ہے۔ دراصل ہمیں اپنی فکر ہوتی ہے کہ ناکامی کی صورت میں لوگ ہمارے بارے میں کیا سوچیں گے اور اس کے برعکس بہادری یا جرأت مندی دوسروں کے لیے متاثر کن ہوتی ہے۔ اس سے لوگ زیادہ محفوظ اور پرسکون محسوس کرتے ہیں۔ چونکہ بہادر لوگ اپنی زیادہ فکر نہیں کرتے وہ اپنے جذبات واحساسات کو نہیں دباتے جرأت مندی سے کبھی شرمندگی نہیں ہوتی۔ اس لیے ہم بہادر آدمی کو سراہتے ہیں ان کے اردگرد رہنا پسند کرتے ہیں کیونکہ ان کی خوداعتمادی ہمیں متاثر کرتی ہے اور ہمیں ہماری اندر کی دنیا سے نکال کر باہر کی دنیا کا سامنا کرنے پر اکساتی ہے۔
بہت ہی کم لوگ پیدائشی طور پر دلیر ہوتے ہیں حتی کہ نپولین نے بھی میدانِ جنگ میں بہادری اور جرأت مندی سیکھی جہاں پر اسے احساس تھا کہ یہ زندگی اور

ملکہ اور شہزادے کی ماں ہلینا امورِ سلطنت چلائے گی امرائے دربار بہت خوش ہوئے۔ سالہا سال سے ماسکو کے نواب اپنے اپنے اختیارات اور اقتدار میں توسیع کے خواب دیکھ رہے تھے اور اب بویار (Boyars) شہزادوں کے ہاتھ ایک زبردست موقع آ گیا تھا۔ اب ان کا حریف ایک تین سال کا بچہ اور اس کی جواں سال ماں تھی جنہیں راستے سے ہٹانا کوئی خاص مشکل نہ تھا۔ اب انہیں اپنی جاگیریں واپس لینے کے راستے میں کوئی رکاوٹ نظر نہیں آ رہی تھی۔ ہلینا نے خطرہ بھانپ لیا اور اپنے قابل اعتماد ساتھی پرنس آئیوان ابولنسکی سے مدد طلب کی لیکن پانچ سالہ اقتدار کے بعد وہ اچانک فوت ہو گئی۔ اب خاندان شوسکی کے بویار شہزادوں نے اقتدار سنبھال لیا۔ آئیوان ابولنسکی کو جیل میں ڈال دیا گیا اور آٹھ سالہ چھوٹا یتیم شہزادہ محل میں بے یارومددگار

موت کا معاملہ ہے۔ معاشرتی معاملات میں وہ بہت بھدّے رویّے کا مالک اور ڈرپوک شخص تھا لیکن اس نے مسلسل مشق سے اس کمزوری پر قابو پا لیا کیونکہ وہ جان گیا کہ جرأت مندی وہ خوبی ہے جو اس جیسے غیر معمولی طور پر پست قامت انسان کو بھی بہت بڑا بنا دیتی ہے۔

آپ کو بھی اپنی جرأت مندی کو مسلسل مشق سے بہتر بنانا چاہیے۔ آپ کو اکثر اس کی ضرورت پڑے گی۔ آغاز کے لیے سب سے بہترین موقع کسی طرح کے مذاکرات ہیں جہاں پر آپ کو اپنی اہمیت ثابت کرنے کو کہا جائے۔ اکثر ہم خود اپنی بہت کم قیمت لگا کر اپنی اہمیت کم کرتے ہیں۔ جب کرسٹوفر کولمبس نے تجویز دی کہ ہسپانوی حکومت امریکہ تک اس کے سمندری سفر کے اخراجات ادا کرے تو اس نے پاگل پن کی حد تک احمقانہ مطالبہ کیا کہ اسے سمندر کا عظیم امیر البحر کہہ کر پکارا جائے۔

اس نے جو قیمت طے کی وہی قیمت حاصل کی۔ اس نے تقاضا کیا کہ اسے عزت دی جائے اور اسے عزت ملی۔ ہنری کیسنجر بھی جانتا تھا کہ مذاکرات کی میز پر بڑا مطالبہ کر کے آپ آسانی سے اپنی بات منوا سکتے ہیں بجائے اس کے کہ آپ چھوٹی چھوٹی رعایتیں مانگتے رہیں اور

رہ گیا۔ محل میں جو بھی اس سے ہمدردی کا اظہار کرتا اسے جلا وطن کر دیا جاتا یا قتل کر دیا جاتا۔ اب پورے محل میں بویار خاندان میں سے ایک وورنٹسوف ہی تھا جو اس کی تھوڑی بہت دلجوئی کرتا تھا۔ لیکن آخر کار اسے بھی ماسکو سے جلاوطن کر دیا گیا۔ اس تمام پر ننھے شہزادے آئیوان نے مکمل خاموشی اختیار کی اور ایک تابع فرمان بت بن کر زندگی گزارتا رہا۔ جس کی وجہ سے بویار شہزادوں نے محسوس کیا کہ شہزادہ مکمل طور پر شکست تسلیم کر چکا ہے اور اب اس سے کوئی خطرہ نہیں۔ اس لیے انہوں نے اس کی طرف سے لاپرواہی برتنا شروع کر دی اور اسے کبھی کبھار اکیلا بھی چھوڑ دیتے۔

29 دسمبر 1543ء کی ایک شام جب آئیوان تیرہ سال کا نوخیز جوان تھا اس نے شہزادہ آندرائی شوسکی کو اپنے کمرے میں چلنے کو

سامنے والے سے کہیں درمیان میں سمجھوتہ کریں۔ اپنی بلند قیمت مقرر کریں اور اسے بلند تر کرتے رہیں۔

لوگوں میں دوسروں کی کمزوری کو بھانپنے والی ایک چھٹی حِس ہوتی ہے۔ اگر پہلی ہی ملاقات میں آپ سمجھوتہ کرنے پر رضامندی کا اظہار کرتے ہیں تو ان لوگوں میں بھی دلیری اور جیتنے کی خواہش پیدا کر دیتے ہیں جو ویسے دلیر نہیں ہوتے۔ ہر چیز کا انحصار آپ کے بارے میں تاثر پر ہوتا ہے اور ایک بار اگر آپ ایسے آدمی کے طور پر جانے جاتے ہیں جو فوراً ہی مدافعانہ رویہ اختیار کرتا ہے تو پھر لوگ بڑی بے رحمی سے آپ پر دباؤ ڈالتے ہیں۔ اس لیے بہتر یہی ہے کہ کسی بھی صورتِ حال یا معاملے میں اپنے بارے میں مضبوطی کا تاثر پیدا کر کے ہاتھ ڈالیں۔

ایک جرأت مندانہ قدم آپ کو حقیقت سے زیادہ بڑا اور طاقتور کر کے دکھاتا ہے۔ اگر آپ یہ کام اچانک اور سانپ کی رازداری اور پھرتی سے کرتے ہیں تو یہ زیادہ خوف پیدا کرتا ہے۔ ایک جرأت مندانہ قدم سے لوگوں کو خوفزدہ کر کے آپ ایک مثال قائم کر دیتے ہیں اور اس کے بعد ہونے والے ہر معاملے میں لوگ پہلے سے ہی مدافعانہ رویہ اختیار کر لیتے ہیں۔

کہا۔ شہزادہ اس کے ساتھ کمرے میں آ گیا۔ آئیوان نے دروازہ بند کر لیا اور کمرے میں پہلے سے موجود ملازموں کو حکم دیا کہ شہزادے آندرائی کا سر قلم کر دیا جائے۔ چھوٹے بادشاہ کا حکم تسلیم کر لیا گیا۔ اگلے چند دنوں میں تمام بویار شہزادے آئیوان کی قید میں تھے جنہیں جلا وطن کر دیا گیا۔

آئیوان کے اس اچانک دلیرانہ اقدام نے بویار شہزادوں کے حواس اڑا دیے۔ اس طرح آئیوان نے اقتدار سنبھالتے ہی اپنے جرات مندانہ اقدام سے لوگوں کو حیران کر دیا اور اپنے اقتدار کو محفوظ کر لیا۔ یتیم اور مظلوم آئیوان جب تخت پر بیٹھا تو اپنے مظالم اور بے رحمی کے باوصف اسے آئیوان ڈی ٹیریبل (دہشت ناک آئیوان) کا خطاب دیا گیا۔

حاصل:

شیر کی حرکت بہت تیز اور اس کے جبڑے انتہائی خطرناک اور طاقت ور ہوتے ہیں۔ شیر آگے کی طرف حرکت کرتے ہوئے کبھی ہچکچاہٹ کا شکار نہیں ہوتا جبکہ ڈرپوک خرگوش خطرے سے بھاگنے کے لیے سب کچھ کر گزرتا ہے اور اسی جلد بازی میں وہ سیدھا پھندے میں جا پھنستا ہے۔ اپنی بزدلی کی وجہ سے وہ اپنے دشمن کا شکار بن جاتا ہے۔

سند:

میرا خیال ہے کہ جلد باز اور جرأت مند ہونا زیادہ محتاط ہونے سے بہتر ہے کیونکہ خوش قسمتی بھی ایک عورت کی طرح ہے اگر آپ اسے حاصل کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو دلیری اور طاقت سے اس پر قابو پانا ہوگا۔ اسے یہی پسند ہے کہ اس پر وہی قابو پائیں جو تیزی سے آگے بڑھتے ہیں۔ وہ ہمیشہ بلند حوصلہ اور باہمت جوانوں کو پسند کرتی ہے کیونکہ وہ تیز ہوتے ہیں اور اسے جلدی فتح کر لیتے ہیں۔

(Niccolo Machiavelli 1469-1527)

قانون نمبر 29

کسی بھی کام کے آغاز سے انجام تک مکمل طور پر منصوبہ بندی کریں

Plan All The Way to the End

پیغام:

انجام ہی سب کچھ ہوتا ہے۔ کسی کام کی انجام دہی کے راستے میں آنے والی تمام ممکنہ رکاوٹوں، حالات کے پیچ وخم اور نتائج وعواقب کو ذہن میں رکھ کر انجام تک کی منصوبہ بندی کریں۔ ورنہ ایسا ہوسکتا ہے کہ آپ کی محنت کا صلہ کسی اور کی شان بڑھا دے۔ آخر تک کی منصوبہ بندی کرنے سے آپ کو علم ہوتا ہے کہ کب آگے بڑھنا ہے اور کب رکنا ہے۔ دوراندیشی سے کام لیتے ہوئے منصوبہ بنائیں۔

قدیم یونانی دیومالائی داستانوں کے مطابق دیوتا مستقبل میں دیکھنے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ وہ آنے والے وقت کے ہر واقعہ کو پوری تفصیل سے جانتے ہیں اور اس کے برعکس انسان کے بارے میں یہ سمجھا جاتا ہے کہ وہ صرف لمحۂ موجود کا علم رکھتا ہے اور اسی لیے اپنے جذبات کا قیدی ہے۔ وہ مستقبل قریب میں پیش آنے والے خطرات سے بھی آگاہ نہیں ہوتا۔ عام انسان تقدیر کا شکار ہوتا ہے جبکہ ایسے غیر معمولی ہیروز جیسے اوڈیسیس (Odysseus) موجودہ وقت سے آگے

بسمارک اور یورپ:

(Otto Von Bismark)

1863ء میں بسمارک نے یورپ کی بساط پر نظر دوڑائی تو اسے انگلینڈ، فرانس اور آسٹریا تین اہم کھلاڑی نظر آئے۔ چوتھی طاقت خود پروشیا (Prussia) تھی جو کہ ڈھیلی ڈھالی جرمن کنفیڈریشن کی صورت میں تھی اور جس کا کرتا دھرتا خود بسمارک تھا۔

مستقبل کو جان سکتے ہیں۔ لگتا ہے کہ وہ تقدیر کا مقابلہ کرتے ہیں اور مستقبل جاننے کے معاملے میں دیوتاؤں کا مقابلہ یا برابری کرتے ہیں۔ یونانی دیو مالائی قصوں کا یہ معاملہ آج بھی زیرِ عمل ہے۔ ہم میں سے وہ لوگ جو بہت آگے کا سوچتے ہیں اور منصوبہ بندی کرتے ہیں لگتا ہے جیسے ان میں دیوتاؤں کی طاقت ہے۔

درحقیقت بہت سے لوگ موجودہ لمحے میں اس طرح قید ہوتے ہیں کہ وہ اتنی دور اندیشی سے سوچ کر مستقبل کا منصوبہ بنا ہی نہیں سکتے۔ حال کی خوشیوں اور خطرات کو نظر انداز کر کے دور کا سوچنا آپ کو بہت طاقت ور بنا دیتا ہے۔ یہ طاقت انسان کی اس صلاحیت میں پوشیدہ ہے کہ وہ اپنی فطرت کے مطابق وقت موجود میں ہونے والے واقعات پر ردِعمل کا اظہار کرنے کے بجائے ایک قدم پیچھے ہٹ جائے اور ان چھوٹے چھوٹے واقعات کے نتیجے میں مستقبل میں ہونے والی تبدیلیوں کے لیے خود کو تیار کرے۔

415ء قبل مسیح میں قدیم اہلیانِ ایتھنز نے اس یقین کے ساتھ سسلی پر حملہ کر دیا کہ اس مہم کے نتیجے میں 16 سال سے جاری Peloponesian جنگ کا اختتام ہوگا جس سے انہیں مال و دولت، طاقت اور

جرمن ریاستیں آسٹریا کے ہاتھوں میں کٹھ پتلیاں بنی ہوئی تھیں لیکن بسمارک کو یقین تھا کہ پروشیا کبھی آسٹریا کی برتری تسلیم نہ کرے گا اور پروشیا کی منزل خود یورپ کی ایک عظیم طاقت بن جانا تھا۔

بسمارک نے خوب غور و فکر کے بعد سب سے پہلے ڈنمارک پر حملہ کیا۔ بسمارک جانتا تھا کہ ایسی کسی حرکت سے انگلینڈ اور فرانس پروشیا کے خلاف ہو جائیں گے اس لیے اس نے انتہائی چالاکی سے آسٹریا کو اس جنگ میں گھسیٹ لیا۔ بسمارک نے کہا کہ وہ شیلزوگ، ہولسٹین خالی کروانا چاہتا ہے جو کہ آسٹریا کے فائدے میں تھا۔ اس نے بذریعہ جنگ وہ علاقے واپس لے لیے اور ان علاقوں کو پروشیا کا اٹوٹ انگ قرار دے دیا جس پر آسٹریا طیش میں آ گیا۔ بسمارک نے بڑی رد و کد کے بعد شیلزوگ پروشیا کے پاس رہنے دیا اور ہولیٹسن آسٹریا کے حوالے کر دیا۔ صرف ایک سال بعد آسٹریا

شان وشوکت حاصل ہوگی۔ انہوں نے اپنے وطن سے دور جنگ کی مشکلات کے بارے میں نہ سوچا اور انہوں نے نہ تو اس بات پر غور کیا کہ اہلِ سسلی زیادہ شدت سے جنگ لڑیں گے کیونکہ لڑائی ان کی اپنی سرزمین پر ہو رہی ہوگی۔ ان کے ذہن میں یہ بات بھی نہ آئی کہ ان کے تمام دشمن ان کے خلاف اعلانِ جنگ کر دیں گے جس سے ان کی طاقت مختلف محاذوں پر بٹ جائے گی۔ سسلی کی یہ مہم مکمل طور پر ناکام ہوئی اور ایک بڑی تہذیب کی تباہی کا باعث بنی۔ اہلِ ایتھنز نے جذبات سے مغلوب ہوکر یہ راستہ اختیار کیا۔ اگر وہ اپنے دماغ کو استعمال کرتے تو شاید ایسا نہ ہوتا۔ انہوں نے صرف شان وشوکت حاصل کرنے کا موقع دیکھا لیکن اپنی سرزمین سے دور جنگ کی صورت میں ممکنہ خطرات کے بارے میں بالکل نہیں سوچا۔

کارڈینل ڈی ریٹز (Cardinal de Retz) کے مطابق لوگوں سے سرزد ہونے والی غلطیوں کی ایک بڑی وجہ یہ ہے کہ وہ بالکل سامنے موجود خطرے سے اتنے خوفزدہ ہوتے ہیں کہ آنے والے وقت کی مشکلات کا حل سوچنے کے قابل نہیں رہتے۔ اگر ہم کچھ عرصے بعد وقوع پذیر ہونے والے ممکنہ خطرات کو دیکھ سکیں تو بہت سی غلطیوں سے بچ سکتے ہیں۔ ہم اپنے کتنے منصوبے

نے وہ حصہ بھی پروشیا کو فروخت کر دیا۔ دنیا دیکھ رہی تھی کہ آسٹریا روبہ زوال تھا جبکہ پروشیا عروج کی طرف گامزن تھا اب بسمارک نے ایک زبردست چال چلی جو کہ بہت جرأت مندانہ قدم تھا۔

1866ء میں بسمارک نے بادشاہ ولیم کو مجبور کیا کہ وہ پروشیا کو جرمن کنفڈریشن سے علیحدہ کر کے آسٹریا کے خلاف اعلان جنگ کر دے۔ بادشاہ، ملکہ، امرائے سلطنت اور دوسری ریاستوں کے والی سب ہی اس تجویز کے مخالف تھے لیکن بسمارک کسی کی پرواہ نہ کرتے ہوئے اپنی مرضی کی بہتر حکمتِ عملی اور شاندار فوج کی وجہ سے صرف سات ہفتوں میں کامیاب ہوگیا۔ تب بادشاہ اور سب نے چاہا کہ آسٹریا کو تاخت وتاراج کر دیا جائے لیکن بسمارک نے امن کا معاہدہ کر کے خود کو امن کا داعی تسلیم کروا لیا۔ اس نے

ترک کر دیں اگر ہم جان لیں کہ ایک چھوٹے سے خطرے سے بچنے کی کوشش میں ہم ایک بڑی مصیبت میں پھنسنے جا رہے ہیں۔ چنانچہ طاقت صرف اس چیز میں نہیں ہے جو آپ کرتے ہیں بلکہ اس عمل میں بھی ہے جو آپ فوری انجام نہیں دیتے تا کہ اسے صحیح وقت پر کرسکیں۔ کیونکہ جلد بازی اور فوری ردِعمل میں کیے گئے فیصلے آپ کو مصیبت میں پھنسا سکتے ہیں۔ عمل کرنے سے پہلے تفصیلی منصوبہ بناتے ہیں غیر واضح منصوبے آپ کو مصیبت میں پھنسا سکتے ہیں۔ ہر قدم اٹھانے سے پہلے اچھی طرح مندرجہ ذیل باتوں پر غور کریں۔

......کیا اس عمل کے کچھ ایسے نتائج بھی برآمد ہو سکتے ہیں جو سوچے نہ گئے ہوں؟

......کیا اس عمل سے میرے کوئی نئے دشمن تو نہیں پیدا ہوں گے؟

......کیا کوئی دوسرا تو میری محنت کا فائدہ نہیں اٹھالے گا؟

اپنے ذہن میں موجود اچھے اور خوشگوار انجام کے تخیل اور تصور کی رو میں نہ بہہ جائیں بلکہ یاد رکھیں کہ کئی مرتبہ کسی کام کا نتیجہ ارادوں اور توقعات کے برعکس بھی نکل آتا ہے۔

جب آپ آگے کی کئی چالیں سوچ رہے ہوتے ہیں تو

آسٹریا کے ساتھ ایک ایسا معاہدہ کیا جس کے نتیجے میں آسٹریا نے پُرشیا اور دیگر تمام جرمن ریاستوں کو مکمل آزادی دے دی۔ اُدھر انگلینڈ اور فرانس بسمارک کو ''اٹیلا دی ہن'' یا مردِ آہن تسلیم کرنے لگے۔ ان کا خیال تھا کہ بسمارک اب پورے یورپ کی تسخیر کی راہ پر چلے گا۔ صرف تین سال بعد بسمارک نے پہلے تو فرانس کی حوصلہ افزائی کی کہ وہ بیلجیم کو فرانس کا حصہ قرار دے اور جب فرانس نے ایسا کر لیا تو اس نے مخالفت شروع کر دی۔ اس پر نپولین غصے سے بھر گیا۔ بسمارک نے اس پر جرمنی کے شاہ ولیم کو طیش دلایا۔ جرمنی اور فرانس کے درمیان جنگ چھڑ گئی تو تعمیر شدہ جرمن فیڈریشن اور پروشیا کی برتر فوج نے چند ماہ کے اندر فرانس کی فوجی قوت کو پارہ پارہ کر دیا اگرچہ بسمارک فرانس پر قبضے کا خواہش مند نہیں تھا لیکن جرنیلوں کی خواہش پر ایلسیس اور لورین (Alsace and Lorraine) کو جرمن فیڈریشن میں شامل کر لیا

آپ موجودہ وقتی جذبات پر قابو پا لیتے ہیں اور اپنی خواہشات کی فوری تکمیل نہیں کرتے۔ مستقبل کے بارے میں آپ کی واضح سوچ آپ کو بے چینی اور شکوک و شبہات سے بچاتی ہے اور یہی وہ بنیادی باتیں ہیں جن کی کمی وجہ سے بہت سے لوگ اپنے منصوبوں کو کامیابی سے پایۂ تکمیل تک نہیں پہنچا سکے۔

گیا۔ حقیقت یہ ہے کہ ایک سال بعد بسمارک نئی جرمن ایمپائر قائم کرنے میں کامیاب ہو گیا۔ جرمنی ایک بہت بڑی قوت کے طور پر سامنے آیا۔ بسمارک نے پوری دنیا کو حیران کر دیا جب اس نے مزید کوئی جنگ چھیڑنے سے اجتناب کرتے ہوئے پورے یورپ میں امن قائم کر دیا۔ لوگ یہی سمجھے کہ بسمارک کی فطرت بدل گئی لیکن ایسا نہیں تھا اس نے یہ ساری جدوجہد محض پائیدار امن قائم کرنے کے لیے کی تھی۔ اس کی منصوبہ بندی کی تمام کڑیاں ایک زنجیر کا حصہ تھیں۔

حاصل:

اولمپس (Olympus) کے پہاڑ کی بلندیوں پر بیٹھے دیوی دیوتا تمام انسانی اعمال و افعال کو دیکھتے ہیں۔ وہ انسانی کوششوں اور تگ و دو کا انجام جانتے ہوئے انسان کی بھاگ دوڑ پر ہنستے ہیں۔ وہ مستقبل یا انجام کو نہ دیکھ پانے کی ہماری نااہلیت کی وجہ سے ہم پر ہنستے ہیں کہ کیسے انسان خود کو فریب میں رکھتا ہے۔

سند:

کسی مسئلے میں الجھنے کے بعد اس میں سے باہر نکل جانے سے کہیں زیادہ آسان ہے کہ آپ اس میں ملوث نہ ہوں۔ انسان ایک چھلانگ مار کر کنویں میں گر تو جاتا ہے لیکن سو چھلانگیں لگا کر بھی کنویں سے باہر نہیں آ سکتا۔ ہمیں اپنی کامیابیوں کے سلسلے کو ایک خاص مقام پر روک دینا چاہیے کیونکہ ان کامیابیوں کا تسلسل برقرار رکھنے میں اتنی توانائی ضائع ہو جاتی ہے کہ آخر کار ہماری بقا خطرے میں پڑ جاتی ہے۔ عقلمندی کا تقاضا یہ ہے کہ ہم دھیما آغاز کریں، اپنی سانس پھولنے سے بچائیں اور قوت و طاقت کی حفاظت کریں تاکہ حصول مقصد کی جدوجہد میں حتمی کامیابی حاصل ہو سکے۔ جدوجہد کے آغاز میں معاملات ہمارے ہاتھ میں ہوتے ہیں لیکن دوران جدوجہد ہم معاملات کے ہاتھوں میں ہوتے ہیں۔

(Montaigne 1533-1592)

قانون نمبر 30

ایسے ظاہر کریں کہ آپ بڑے بڑے
کارنامے بغیر کوشش کے ہی سرانجام دے لیتے ہیں

Make Your Accomplishments Seem Effortless

پیغام:

آپ کے تمام افعال کو فطری اور آسانی کے ساتھ انجام دیا گیا لگنا چاہیے۔ تمام مشقت، سوچ بچار اور ترکیبیں پوشیدہ رہنی چاہیں۔ آپ جب بھی کچھ کارنامہ انجام دیں اس طرح نظر آنا چاہیے کہ یہ سب آپ نے آسانی سے کرلیا اور آپ اس سے کہیں زیادہ کر سکتے ہیں۔ خود کو بہت محنتی ثابت کرنے کی ترغیب پر قابو پائیں۔ اس سے محض شکوک پیدا ہوتے ہیں۔ اپنے طریقے اور اپنی چالیں کسی دوسرے کو مت سکھائیں ورنہ یہ آپ کے خلاف ہی استعمال ہوں گی۔

انسانوں کے طاقت حاصل کرنے اور اس کی اہمیت کے نظریات تب سامنے آئے جب ابتداء میں انسان کا فطرتی قوتوں جیسے آسمانی بجلی، سیلابوں اور وحشی جانوروں سے سامنا ہوا۔ ہمیں خوفزدہ یا تباہ کرنے کے لیے ان قوتوں کو کسی غور وفکر یا منصوبہ بندی کی ضرورت نہیں پڑتی۔ یہ قوتیں چونکہ تباہ و برباد کر دینے کی صلاحیتیں رکھتی ہیں اور کسی بھی وقت اچانک حملہ آور ہو

1904ء کی ایک شام لندن کا ایک تھیٹر تماشائیوں سے کھچا کھچ بھرا ہوا تھا۔ سب اس دور کے عظیم فنکار ہوڈائنی پر نظر جمائے بیٹھے تھے جس نے خود کو ایسی آہنی ہتھکڑیوں سے آزاد کرانے کا چیلنج قبول کیا تھا جو تاریخ کی سب

سکتی ہیں اس لیے ان سے خوف کھانا بالکل فطری ہے اور وہ ہمیں زندگی اور موت کی طاقت رکھتے اور اچانک سامنے آ جانے کی وجہ سے متاثر کرتے ہیں اور انسان ہمیشہ ایسی طاقت حاصل کرنے کی خواہش رکھتا تھا۔ سائنس کے ذریعے ہم نے فطری طاقتوں جیسی رفتار اور معیار حاصل کر لیا ہے لیکن پھر بھی کچھ کمی ہے۔ ہماری بنائی گئی مشینیں بہت شور کرتی ہیں اور لگتا ہے جیسے بہت مشکل سے کام کر رہی ہیں حتیٰ کہ سائنس کی بہترین تخلیق بھی ان چیزوں کی اہمیت کم نہیں کر سکتی جو بغیر کسی کوشش کے سرعت اور خاموشی سے حرکت کرتی ہیں۔ جیسے بچوں میں ہم سے اپنی ہر بات ضد سے منوانے لینے کی طاقت ہوتی ہے جو ان میں ایک معصومیت اور دلکشی سے پیدا ہوتی ہے اور انسان ہمیشہ یہ طاقت کسی ایسی ہستی میں محسوس کرتا ہے جو اس سے زیادہ باوقار اور دلکش ہو۔

اب جتنی مرضی کوشش کریں ہم دوبارہ بچے یا بچوں جیسے نہیں بن سکتے۔ لیکن اگر ہم اس طرح کی شخصیت اور رویّہ تخلیق کر سکیں تو ہم دوسروں میں وہ کیفیت پیدا سکتے ہیں جو ہمیشہ انسان میں مظاہر قدرت کو دیکھ کر پیدا ہوتی ہے۔

وہ پہلا یورپی مصنف جس نے یہ اصول وضع کیا وہ

سے مضبوط اور پیچیدہ ہتھکڑیاں تھیں۔ تھیٹر کے سٹیج پر موجود ماہرین نے ہوڈائنی کو ہتھکڑیاں پہنانے سے پہلے اچھی طرح چیک کیا۔ اس کے کپڑوں اور بدن کو بھی چیک کیا۔ پوری تسلی کے بعد اسے ہتھکڑیوں سے جکڑ دیا گیا۔ اس کے پاؤں میں بھی زنجیر باندھ دی گئی پھر اسے ایک صندوق میں بند کر دیا گیا۔ تقریباً ایک گھنٹے بعد جب وہ باکس سے باہر نکلا تو آہنی ہتھکڑی سے آزاد تھا۔

ماہرین حیران تھے اور تماشبین خوش تھے۔ ہوڈائنی ہتھکڑیوں کو ہوا میں اچھال کر لوگوں سے داد وصول کر رہا تھا۔ اس کے بعد بھی ہوڈائنی نے اپنے کارنامے جاری رکھے۔ بوسٹن کے ساحل کے قریب اس نے خود کو زنجیروں میں بندھوا کر ایک سمندری عفریت سے بچایا۔ اسی طرح ایک دفعہ اسے پلاسٹک کے ایک

یورپ میں علمی نشاۃ ثانیہ کے دور سے تعلق رکھتا تھا جسے خود فطرت سے دوری کا زمانہ کہا جاتا ہے۔

اپنی کتاب "The Book of the Courtier" جو 1528ء میں چھپی مصنف Bladassare Castiglione ایک اکمل ترین درباری کی صفات اور اطوار بیان کرتا ہے اور ساتھ ہی یہ تاکید بھی کرتا ہے کہ وہ درباری یہ تمام اشارے کنائے اور آداب و اطوار اس انداز میں انجام دے کہ مشکل سے مشکل عمل بھی آسانی سے ہوتا نظر آئے۔ وہ اس بات پر زور دیتا ہے کہ درباری تمام چیزیں اتنے سکون اور اطمینان سے انجام دے کہ اس میں کسی طرح کی فنکاری یا تصنع نظر نہ آئے اور ایسا لگے کہ وہ شخص جو کہتا اور کرتا ہے وہ فطری ہے اور بغیر کسی کوشش کے ہے۔ ہم سب فطرتاً کسی بھی غیر معمولی کارنامے کو سراہتے ہیں لیکن اگر یہ کارنامہ بڑی آسانی اور سکون سے انجام دیا گیا ہو تو ہماری تعریف و توصیف میں دس گنا اضافہ ہو جاتا ہے۔

Sprezatura (مشکل کام کو بھی آسان ظاہر کرنا) کا اصول ہر طرح کی طاقت کے حصول میں مددگار ثابت ہوتا ہے کیونکہ طاقت کا انحصار ہی اس بات پر ہے کہ آپ اپنا کیسا تاثر قائم کرتے ہیں۔ لوگوں کے سامنے آپ کے تمام افعال ایک فنکار کی طرح مکمل ہونے چاہئیں۔ وہ سب دیکھنے میں اچھے لگنے چاہئیں

بڑے لفافے میں بند کر دیا گیا۔ وہ لفافہ پھاڑے بغیر اس سے باہر نکل آیا۔ ایک دفعہ اس نے اینٹوں کی دیوار میں گزر کر دکھایا۔ یہاں تک کہ اسے زنجیروں میں باندھ کر پلوں پر سے یخ بستہ برفیلے دریاؤں میں پھینک دیا گیا جہاں سے وہ آزاد ہو کر بخیریت نکل آیا۔ اسے پانی سے بھرے ہوئے ایک شیشے کے جار میں ڈال دیا گیا۔ جبکہ اس کے ہاتھ میں ہتھکڑی اور پاؤں میں زنجیر بندھی تھی اور لوگوں کو یقین تھا کہ آج وہ ضرور اپنی جان سے ہاتھ دھو بیٹھے گا لیکن وہ کامیاب رہا۔ ہوڈائنی نے کبھی اپنے طریقہ کار کے بارے میں کسی کو نہیں بتایا۔ اس کے تماشائی اور نقاد حیرت میں ہی رہے۔ نقادوں کے اس کے بارے میں خیالات سے اس کی شہرت کو چار چاند لگ گئے۔ اس کی طاقت میں بے پناہ اضافہ ہو گیا۔ یہ بالکل درست ہے کہ ہوڈائنی کا کام جادوگروں کی سمجھ

اور ان سے لوگ محظوظ ہوں تو اور اچھی بات ہے۔ جیسے ہی آپ اپنی تخلیق یا کارنامے کا راز اور طریقہ آشکار کر دیتے ہیں تو لوگوں کے لیے آپ بالکل عام ہو جاتے ہیں۔ لوگ آپ سے متاثر ہونے کے بجائے یہ سوچتے ہیں کہ یہ تو کوئی خاص بات نہیں اگر ان کے پاس وقت اور پیسا ہوتا تو وہ بھی یہ کر لیتے۔ لوگوں پر اپنی ذہانت اور چالاکی عیاں کرنے کی ترغیب سے بچیں۔ دوسروں پر اپنی عیاری اور چالاکی افشاء نہ ہونے دینا ہی اصل چالاکی ہے۔

لوگوں سے اپنے طریقے اور تکنیکس چھپانے کی ایک اور وجہ بھی ہے کہ جب آپ لوگوں کو اپنا ساری ترکیبیں بتا دیتے ہیں تو وہ بعد میں آپ کے خلاف ہی استعمال کرتے ہیں۔ آپ خاموشی اور رازداری کے فوائد کھو بیٹھتے ہیں۔ انسان میں ایک فطری خواہش موجود ہوتی ہے کہ دنیا جان سکے ہم نے کیا کارنامہ انجام دیا ہے۔ ہم چاہتے ہیں کہ لوگوں کی تعریف سے ہماری انا اور غرور کو تسکین ملے بلکہ ہمیں اس کام کے لیے صرف شدہ وقت کے لیے ہمدردی کے جذبات بھی ضرور چاہیے ہوتے ہیں۔ لوگوں کے سامنے ڈینگیں مارنے کی فطری خواہش سے بچیں کیونکہ اس کا نتیجہ ہمیشہ آپ کی توقع کے برعکس ہوتا ہے۔ یاد رکھیں کہ آپ کے کارنامے، افعال اور طاقت جتنے اسرار کے پردے میں لپٹے ہوتے ہیں اتنا ہی زیادہ متاثر کرتے ہیں۔ ایسی صورت

میں بھی آنے والا نہ تھا جو اس کو فوق البشر (سپر مین) ثابت کرتا تھا۔

لیکن درحقیقت ان کارناموں کو سرانجام دینے کے لیے ہوڈائنی شدید جسمانی اور ذہنی مشقت سے گزرتا تھا تاہم ان مشقتوں کو وہ راز میں رکھتا تھا اور لوگوں پر یہی ظاہر کرتا جیسے وہ بغیر کسی تردد اور محنت کے یہ کارنامے سرانجام دے رہا ہے۔ اسی تاثر کی بدولت اس کا یہ بھرم قائم تھا کہ اگر وہ چاہے تو اس سے بڑھ کر بھی کارنامے انجام دے سکتا ہے۔

ہوڈائنی اپنے فن کی عظمت کے لیے بہت زیادہ مطالعہ کرتا تھا۔ خاص طور پر تالوں کے بارے میں اس کے پاس معلومات کا خزانہ تھا۔ اسے اپنی سانس پر کنٹرول کے لیے شدید محنت کرنا پڑی، مسل (پٹھے) بھی اس کے قابو میں تھے۔

میں لوگوں کو یہی لگتا ہے کہ آپ ہی واحد شخص ہیں جو یہ سب کچھ کر سکتے ہیں اور ایسی غیر معمولی صلاحیت کا مالک ہونا بہت زیادہ طاقت عطا کرتا ہے اور آخری بات یہ کہ جب آپ ہر ہدف آسانی اور سکون سے حاصل کر لیتے ہیں تو لوگ یہی سمجھتے ہیں کہ اگر آپ محنت کرتے تو اس سے زیادہ بہتر کام بھی کر سکتے تھے۔ اس سے نہ صرف آپ لوگوں کی تعریف حاصل کرتے ہیں بلکہ آپ کا دبدبہ بھی قائم ہوتا ہے۔ آپ کی طاقت لامحدود سمجھی جاتی ہے جس کی کوئی بھی برابری نہیں کر سکتا۔

حاصل:

دوڑ کا گھوڑا: گھوڑے پر بیٹھ کر ہم دیکھ سکتے ہیں کہ گھوڑا بھاگنے کی کتنی طاقت استعمال کر رہا ہے، کتنی مشکل اور مشقت سے دوڑتا ہے۔ لیکن اگر ہم دور سے دیکھیں تو لگتا ہے کہ گھوڑا جیسے ہوا میں پرواز کر رہا ہو۔ ہمیں اس کی زوردار سانسوں کی آواز بھی سنائی نہیں دیتی۔ آپ دوسروں کو خود سے فاصلے پر رکھیں تو انہیں آپ بھی مشقت اور مشکل کی بجائے آسانی سے بڑے بڑے کام کرتے نظر آئیں گے۔

سند:

جب آپ کب کسی کام کو آسانی یا بغیر مشقت کے انجام دے لیتے ہیں تو یہ چیز آپ کی مہارت پر دلالت کرتی ہے اور دیکھنے والے یہ بات تسلیم کر لیتے ہیں کہ آپ درحقیقت اس سے کہیں زیادہ صلاحیتیں رکھتے ہیں۔

(Baldassare Castiglione 1478-1529)

قانون نمبر 31

چال کا انتخاب اپنے ہاتھ میں رکھیں اور دوسروں کو مجبور کر دیں کہ وہ آپ کی خواہش کے مطابق چال چلیں

Control the Options, Get others to Play with the Card you Deal

پیغام:

اصل فریب وہ ہے جس میں آپ کا شکار یہ سمجھتا رہے کہ چال کا انتخاب اس کے ہاتھ میں ہے جبکہ حقیقت میں وہ آپ کے ہاتھوں میں کٹھ پتلی ہو۔ لوگوں کو ایسی چالوں میں سے انتخاب کرنے دیں کہ وہ جو بھی چال چلیں درحقیقت آپ کا ہی فائدہ ہو۔ لوگوں کو مجبور کریں کہ وہ دو میں سے چھوٹی یا کمتر برائی کا انتخاب کریں لیکن دراصل دونوں ہی آپ کے فائدے میں ہوں۔ انہیں اس طرح سے گھیر لیں کہ وہ مکمل طور پر شکنجے میں پھنس جائیں۔

آزادی اور انتخاب جیسے الفاظ اتنی ہی طاقت کا اظہار کرتے ہیں جتنی طاقت یا اختیار حقیقت میں ہوتی ہیں۔ اگر غور سے جائزہ لیا جائے تو اندازہ ہوگا کہ ہمیں مارکیٹ، ملازمت یا ملکی انتخابات میں جو آپشنز دی جاتی ہیں وہ بہت محدود ہوتی ہیں۔ اکثر اوقات ایک ہی جیسی دو چیزوں A اور B میں سے کسی ایک کا انتخاب کرنا ہوتا ہے جبکہ باقی حروف تہجی ہمارے سامنے موجود ہی نہیں

بادشاہ کی واپسی:

آئیوان چہارم جو بعد میں آئیوان دی ٹیریبل کے نام سے مشہور ہوتے اپنی حکمرانی کے ابتدائی دور میں پریشانی کا شکار ہوگیا۔ ملکی حالات بہت بدتر تھے، ہر شعبے میں اصلاحات کی ضرورت تھی

ہوتے۔تاہم جب تک ہمارے سامنے انتخاب کرنے کا سراب موجود ہوتا ہے ہم ان حدود وقیود کے بارے میں غور ہی نہیں کرتے۔

یہ حقیقت عیار اور مکار لوگوں کو ان کی دھوکہ بازی کے لیے وافر مواقع فراہم کرتی ہے کیونکہ جو لوگ منتخب کرتے ہیں وہ اس پر سوچنا ہی نہیں چاہتے کہ ان کی آزادانہ خواہش اور اختیار کو استعمال کیا جا رہا ہے۔وہ سمجھ ہی نہیں پاتے کہ انہیں تھوڑا سا اختیار دے کر ان سے بہت زیادہ طاقت حاصل کی جا رہی ہے۔اس لیے لوگوں کو محدود انتخاب کی سہولت دینا آپ کے فریب کا سب سے اہم حصہ ہونا چاہیے۔لوگوں کی آپشنز کو قابو کرنے میں مندرجہ ذیل نکات اہم ہیں۔

ا۔آپشنز میں رنگ آمیزی کریں:

یہ ہنری کیسنجر کی پسندیدہ تکنیک تھی۔صدر رچرڈ نکسن کے سیکرٹری آف سٹیٹ کے طور پر وہ خود کو اپنے باس سے آگے سمجھتا تھا۔لیکن اگر وہ حکمتِ عملی طے کرنے کی کوشش کرتا تو شاید وہ تاریخ کے بدنام زمانہ غیر محفوظ آدمی کو ناراض کر دیتا۔اس لیے وہ کسی بھی مسئلے کے حل کے لیے تین یا چار ممکن حل تجویز کر دیتا اور انہیں اس طرح پیش کرتا کہ ان سب میں سے وہی تجویز بہتر

لیکن بادشاہ ایسی اصلاحات نافذ کرنے میں بویار شہزادوں کی وجہ سے بے بس تھا۔وہ بادشاہ کے سامنے رکاوٹ بھی تھے اور غریب کسانوں پر مظالم ڈھانے میں بھی مشہور تھے۔

1553ء میں تیس سالہ آئیوان (Ivan) شدید بیمار پڑ گیا۔اس نے بورِیائی شہزادوں کو طلب کیا اور ان سے کہا کہ وہ اس کے بیٹے کو بادشاہ تسلیم کرنے کی قسم کھائیں لیکن انہوں نے انکار کر دیا اور کچھ تذبذب کا شکار رہے۔

کچھ عرصہ بعد بادشاہ تندرست ہو گیا۔بویار (Boyar) شہزادے زار روس کو تباہ کرنے پر تلے ہوئے تھے ان میں سے کئی طاقت ور شہزادے روس کے حریفوں پولینڈ (Poland) اور لتھوانیا (Lithuania) کے ہاں پناہ لے کر اپنی طاقت جمع کر کے زار کے خلاف بغاوت کے منصوبوں پر عمل کرنے لگے۔حتٰی کہ زار روس کا قریبی دوست آندرائی کاربسکی بھی لتھوانیا چلا گیا اور زار کا سب

معلوم ہوتی جو اس کی ترجیح ہوتی۔ بار بار صدر نکسن اس کی مرضی کے مطابق عمل کرتا اور اسے کبھی شک تک نہیں ہوا کہ وہ انہی طریقوں کا انتخاب کرتا ہے جو کیسنجر اس سے چاہتا تھا۔

۲۔ مزاحمت کرنے والوں کو مجبور کر دیں:

یہ بچوں پر اور ان تمام لوگوں پر استعمال کرنے کے لیے بہترین تکنیک ہے جو ہمیشہ آپ کی مرضی کے برعکس عمل کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ آپ ان سے جو کروانا چاہتے ہیں انہیں اس کے برعکس کرنے پر مجبور کریں اور وہ اپنی فطرت سے مجبور ہو کر آپ کے منتخب کردہ راستے پر چل پڑیں گے۔

۳۔ کھیل کے میدان تبدیل کرتے رہیں:

1860ء میں جان ڈی راک فیلر تیل کے شعبے میں اجارہ داری قائم کرنے کی راہ پر چل پڑا۔ اگر وہ تیل پیدا کرنے والی چھوٹی کمپنیاں خریدنے کی کوشش کرتا تو وہ سمجھ جاتے اور مقابلہ کرتے۔ اس کے بجائے اس نے راز داری سے وہ ریلوے کمپنیاں خریدنی شروع کر دیں جو تیل پہنچانے کا کام کرتی تھیں۔ راک فیلر نے کھیل کا میدان بدل دیا اور اس طرح اس نے چھوٹی کمپنیوں

سے خطرناک دشمن ثابت ہوا۔ جب کالیسکی نے زار کے خلاف فوجی مہم شروع کی تو شاہی خاندان بہت پریشان کن صورت حال سے دوچار ہو گیا۔ مشرق سے تاتاریوں کا خطرہ بڑھتا جا رہا تھا مغرب سے باغی بڑھتے چلے جا رہے تھے جبکہ وسیع و عریض سلطنت میں بویار طبقہ بادشاہ کی آستین میں سانپ کا کردار ادا کر رہا تھا۔ اگر وہ ایک دشمن کی سرکوبی کرتا تو دوسرا سر اٹھانے لگتا۔

3 دسمبر 1564ء کی صبح ماسکو کے لوگوں نے ایک عجیب نظارہ دیکھا۔ شاہی محل خالی تھا کریملن کے باہر برف پر چلنے والی سینکڑوں گاڑیاں موجود تھیں جن پر شاہی خزانہ اور دربار کا ساز و سامان لدا ہوا تھا۔ بادشاہ ماسکو کو خیر آباد کہہ کر چلا گیا اس کے جانے کے بعد اہلِ ماسکو نے محسوس کیا کہ وہ روس کے دشمنوں اور بویار شہزادوں کے مظالم کے

کے پاس صرف وہی راستہ چھوڑا جو خود اسی کے فائدے میں تھا۔

۴۔انتخاب اور آپشنز کم کرتے جائیں:

خریدار کی ہچکچاہٹ کے ساتھ ہر گزرتے دن اپنی قیمت بڑھاتے جائیں۔ فیصلہ نہ کر پانے والے طلب گاروں کے ساتھ مذاکرات کے لیے یہ ایک عمدہ ترکیب ہے جو اس خدشے کا شکار ہو جائیں گے کہ اگر انہوں نے مزید وقت ضائع کیا تو ان کی مطلوبہ چیز کی قیمت مزید بڑھ جائے گی۔

۵۔کمزور آدمی کو خطرات سے ڈرائیں:

یہ تکنیک بھی سب سے پہلے بیان کردہ رنگ آمیزی والی تکنیک کی طرح ہے لیکن کمزور اور فیصلہ نہ کر پانے والے لوگوں کے ساتھ آپ کو تھوڑا اور جارح ہونا ہوگا۔ ان کے جذبات سے کھیلیں، انہیں عمل پر ابھارنے کے لیے خوف اور دہشت کا استعمال کریں اگر آپ عقل اور منطق کا استعمال کرتے ہیں تو وہ ہر بار جان بچانے کا کوئی نہ کوئی بہانہ ڈھونڈ لیں گے۔ ہر طرح کے خطرات کو بڑھا چڑھا کر بیان کریں۔ یہاں تک کہ ان لوگوں کو ہر طرف خطرہ ہی خطرہ نظر آئے اور ان کے پاس وہی راستہ بچے جو آپ چاہتے ہوں۔

سامنے بے یار و مددگار رہ گئے ہیں۔ سوچ بچار کے بعد ماسکو کے معززین کا ایک گروہ آئیوان کے پاس پہنچا اور سرزمین روس کی عظمت کے نام پر زار کو ماسکو واپس جانے کی درخواست کی۔ بادشاہ نے صاف انکار کر دیا۔ بادشاہ نے شرط عائد کی کہ وہ بیرونی دشمنوں کا مقابلہ کرسکتا ہے بشرطیکہ وہ بااختیار ہو اور شہزادوں کی دست برد سے محفوظ ہو۔ عوام نے بادشاہ کی شرط تسلیم کر لی اور بادشاہ کو مکمل اختیارات دے دیے گئے۔

اہل ماسکو کے پاس دو راستے تھے۔ ہولناک خانہ جنگی یا مطلق العنان بادشاہ۔ بادشاہ نے دونوں برائیاں عوامی نمائندوں کے سامنے رکھ دیں۔ لوگوں نے بادشاہ کو کمتر برائی سمجھتے ہوئے قبول کرلیا۔ اپنے عمل سے بادشاہ نے ماسکو کے عوام کو ایک دوراہے پر لا کھڑا کیا جہاں سے ہر راستہ

٦۔تذبذب پیدا کریں:

یہ وکیلوں کی پسندیدہ ترکیب ہے وہ کسی مقدمے کے گواہوں کے سامنے دو ایسی باتیں رکھ دیتے ہیں جو دونوں ہی گواہ کی کہانی کو کمزور کرتی ہیں انہیں وکیل کے سوالوں کا جواب دینا ہی ہوتا ہے لیکن وہ دونوں جوابات میں سے جس کا بھی انتخاب کریں وہ انہی کے لیے نقصان دہ ثابت ہوتا ہے۔ اس ترکیب کے کامیابی سے استعمال کا انحصار جلدی عمل کرنے پر ہے۔ شکار کو اتنا وقت ہی نہ دیا جائے کہ وہ اس چال سے فرار کا راستہ سوچ سکے اور جتنا وہ ان دونوں حربوں سے بچنے کی کوشش کرتے ہیں اتنا ہی زیادہ پھنس جاتے ہیں۔

لوگوں کے مصائب کی طرف جاتا تھا۔ لوگوں نے وہ راستہ چنا جو بادشاہ چاہتا تھا۔ بادشاہ نے پوری قوت سے اپنے اختیارات استعمال کر کے امن و امان بحال کر دیا۔

دستبرداری اور منظر سے ہٹ جانے کا حربہ صورتِ حال کو قابو کرنے کا قدیم اور کارآمد نسخہ ہے۔ اس سے آپ کے حریف آپ کے نہ ہونے سے ہونے والے نقصانات سے آگاہ ہو جاتے ہیں پھر آپ لوگوں کو آپشن دیتے ہیں کہ مجھے واپس بلائیں یا پھر سختیاں جھیلیں۔ لوگوں کو ایسے راستے دینے سے آپ کا کچھ نہیں جاتا۔ لوگ آپ کی واپسی کی راہ ہی چنتے ہیں اور آپ پہلے سے زیادہ بااختیار اور طاقت ور ہو کر واپس آتے ہیں۔ یہی آپ کی اصل قوت ہے آپ جب بھی لوگوں کو مختلف آپشنز میں سے اپنی پسند کا آپشن چننے کا موقع دیں گے وہ آپ کے جال میں پھنس جائیں گے۔

حاصل:

بیل آپ کو اپنے دونوں سینگوں میں پھنسا کر آپ کو دیوار تک دھکیل دیتا ہے اور اس وقت آپ خود کو ایک طرف سے نہیں بلکہ دونوں طرف سے گھرا ہوا پاتے ہیں۔ آپ جس طرف سے بھی بھاگنے کے لیے زور لگائیں آپ خود کو زخمی کرتے ہیں۔

سند:

ہر زخم اور تکلیف جو انسان خود اپنی مرضی سے اپنے آپ کو پہنچاتے ہیں وہ ان زخموں سے کم تکلیف دہ ہوتی ہیں جو دوسرے آپ کو دیتے ہیں۔

(Niccdo Machiavelli, 1469-1527)

قانون نمبر 32

لوگوں کے تصورات سے کھیلیں

Play With People's Fantasies

پیغام:

سچائی سے ہمیشہ گریز کیا جاتا ہے کیونکہ سچائی ناگوار اور تلخ ہوتی ہے۔ کبھی سچائی اور حقیقت کو اس وقت تک سامنے مت لائیں جب تک آپ اس غصے اور ناراضگی کا سامنا کرنے کو تیار نہ ہوں جو سچ کی تلخی اور ناگواریت پیدا کرے گی۔ زندگی اتنی سخت ہے کہ جو لوگ خوبصورت فریب گھڑ سکتے ہیں وہ اور ان کے فریب صحرا میں نخلستان کی طرح سمجھے جاتے ہیں اور لوگ ان کی طرف متوجہ ہوتے ہیں۔ لوگوں کے محبوب اور نازک جذبات سے کھیلنے میں بہت بڑی طاقت ہے۔

تصورات تنہا کچھ نہیں کر سکتے۔ تصورات سے کھیلنے کے لیے عام روزمرہ زندگی کا پس منظر ذہن میں رکھنے کی ضرورت ہے۔ یہ زندگی کے تلخ حقائق کی سختیاں ہیں جن کی وجہ سے انسان تصورات کی دنیا میں جینا چاہتا ہے۔

ایسا شخص جو زندگی کی تلخ سچائیوں میں سے کوئی خوبصورت تصور بنا سکتا ہے وہ ناقابل بیان طاقت

شیرنی کا جنازہ:

ایک دن اچانک ہی جنگل کے بادشاہ کی چہیتی ملکہ اپنے بہادر سرتاج کو داغِ مفارقت دے گئی۔ جلد ہی یہ خبر تمام جنگل میں پھیل گئی۔ دکھ سے چور بادشاہ نے شاہی فرمان جاری کر دیا جس کے مطابق جنگل کے تمام باسی

حاصل کر لیتا ہے۔ اگر آپ کوئی ایسا خوبصورت تصور یا تخیل پانا چاہتے ہیں جو سب کو اپنے قابو میں لے لے تو ان حقائق کو نظر میں رکھیں جو ہم سب کو متاثر کرتے ہیں۔

کبھی لوگوں کی شان وشوکت سے گمراہ نہ ہوں جو وہ آپ کے سامنے پیش کرتے ہیں بلکہ وہ حقائق تلاش کریں جن کی قید میں ہم سب ہوتے ہیں۔ ایک بار جب آپ ان حقائق تک پہنچ جاتے ہیں تو پھر آپ کے ہاتھ میں وہ جادوئی چابی ہے جو آپ کو بے انتہا طاقت عطا کرتی ہے۔ اگرچہ زمانے کے ساتھ ساتھ لوگ بدلتے رہتے ہیں لیکن پھر بھی آیئے ان چند سچائیوں کا جائزہ لیتے ہیں جو معاشرے میں غالب ہیں اور دیکھتے ہیں کہ وہ ہمیں طاقت حاصل کرنے کے کیسے مواقع فراہم کرتی ہیں۔

درحقیقت تبدیلی ہمیشہ آہستہ آہستہ وقوع پذیر ہوتی ہے۔ اس کے لیے سخت محنت، کچھ قیمت، قربانی اور بہت سے صبر کی ضرورت ہوتی ہے۔

تخیل:

''ایک ہونے والا واقعہ یا تبدیلی کسی کی قسمت کو مکمل طور پر بدل دے گی جو کہ محنت، مقدر، قربانی اور لمبے انتظار

شیر کے غم میں شریک ہونے کے لیے سوگوار بادشاہ کے محل میں پہنچ گئے۔ موقع کی مناسبت سے ہر جانور حزن وملال کی تصویر بنا نظر آ رہا تھا۔ سب کو دیکھ کر پتھر دل شیر بھی اپنا دکھ برداشت نہ کر پایا اس کی آنکھوں سے آنسو نکل پڑے۔ اس کی تقلید کرتے ہوئے جنگل کے تمام باسیوں نے بھی ملکہ کا ماتم شروع کر دیا۔ ایک ہرن بالکل خاموش بیٹھا تھا۔ اس ماتمی تقریب میں بھی وہ حاسدوں کی نظر سے محفوظ نہ رہا اور انہوں نے شیر کے کانوں میں یہ زہر انڈیلنا شروع کر دیا کہ ہرن کو ملکہ کا کوئی دکھ نہیں ہے۔ دکھ کے مارے بادشاہ سلامت طیش میں آ گئے اور ہرن کو فوراً اپنے سامنے پیش ہونے کا حکم دیا۔

شیر نے انتہائی غصے سے ہرن کو مخاطب کیا کہ اس نے ملکہ کا دکھ کیوں نہیں منایا اور کیا یہ بات سچ ہے کہ ملکہ نے چونکہ اس کے دو بچوں کو کھا لیا تھا اس لیے وہ دل

ہر چیز کو ختم کر دے گی''۔

یقیناً یہ ایسے بہت سے بہروپیوں کا سب سے مضبوط ہتھیار ہے جو ہر دور میں ہمارے درمیان موجود رہے ہیں۔ لوگوں سے غربت سے امارت، بیماری سے صحت اور مصائب سے خوشیوں کی طرف مکمل تبدیلی کا وعدہ کریں اور آپ کو بے شمار پیروکار مل جائیں گے۔

۲۔ حقیقت:

معاشرتی حدود و قیود بہت سخت اور ناگوار ہوتی ہیں۔ ہم ان حدود کو جانتے ہیں اور سمجھتے ہیں کہ ہمیں پوری زندگی انہی حدود میں رہتے ہوئے جینا ہے۔

تخیل:

یہ ہم ایک بالکل نئی دنیا میں داخل ہو سکتے ہیں جہاں بالکل مختلف ضابطے اور نئی زندگی کا یقین ہو۔

1700ء کے آغاز میں پورے لندن میں ایک اجنبی نوجوان George Psalmanazar کے بارے میں باتیں ہو رہی تھیں۔ تمام انگریزوں کے نزدیک وہ ایک تصوراتی جزیرے فارموسا (Formosa) جسے آج کل تائیوان کہا جاتا ہے سے آیا تھا۔ آکسفورڈ یونیورسٹی نے اس جزیرے کی زبان پڑھانے کے لیے اس کی خدمات حاصل کیں۔ چند سال بعد اس نے Formosa

ہی دل میں ملکہ کی موت پر خوش ہے۔

اس پر ہرن نے انتہائی عاجزی سے جواب دیا کہ جہاں پناہ آپ کا اقبال بلند ہو یہ درست ہے کہ ملکہ نے میرے بچوں کو اپنی بھوک مٹانے کا اعزاز بخشا تھا لیکن میرے آنسو نہ بہانے کی وجہ کچھ اور ہے۔ ابھی تھوڑی دیر پہلے میری خلدِ بریں میں پری ملکہ عالیہ سے ملاقات ہوئی ہے جہاں ملکہ پھولوں کی سیج پر تکیہ لگائے بیٹھی تھیں۔ انہوں نے میرے سر پر شفقت سے ہاتھ پھیرا اور کہا کہ آپ میرے دوست ہو اور اب آنسو بہانے کا وقت ختم ہوا۔ آپ سب رو دھو کر اپنے بادشاہ کو دکھ مت دیں وہ دکھی ہوتے ہیں تو مجھے بھی دکھ ہوتا ہے۔ ہرن مبہم الفاظ میں اپنی گفتگو جاری رکھے ہوئے تھا۔ تمام جانور پکار اٹھے کہ یہ بہت بڑا معجزہ ہے۔

شیر نے تمام جانوروں کی ہاں

کی تاریخ اور جغرافیے پر ایک کتاب لکھی جو کہ اس وقت کی بیسٹ سیلر کتاب قرار پائی۔ انگریز امراء اور شرفاء اس نوجوان کی دعوتیں کرتے اور وہ جہاں بھی جاتا وہ اپنے میزبانوں کو اپنے وطن کی شاندار کہانیوں سے محظوظ کرتا۔

Psalmanazar کی موت کے بعد اس کی وصیت سے پتہ چلا کہ وہ محض ایک فرانسیسی تھا جس کا تخیل بہت شاندار تھا۔ اس نے Formosa کے بارے میں جتنی باتیں کی تھیں وہ اس نے ساری کی ساری گھڑی تھیں۔ اس نے ایک ایسی تفصیلی داستان سوچی تھی جو انگریزوں کی جدید اور اجنبی اشیاء کے لیے خواہش کی تسکین کرتی تھی۔ لوگوں کے خوابوں پر انگریزی معاشرے کی سخت گرفت نے اسے موقع دیا کہ وہ اس سے فائدہ اٹھائے۔

۳۔ حقیقت:

موت: جو مر جائیں انہیں کبھی واپس نہیں لایا جا سکتا اور اسی طرح ماضی کو بھی تبدیل نہیں کیا جا سکتا۔

تخیل:

یہ تخیل کرنا کہ کوئی ایسی کرامت ہو جائے کہ یہ نا قابل برداشت اور تلخ ترین حقیقت تبدیل ہو جائے اور گزرا

میں ہاں ملا کر ہرن کی بات درست تسلیم کر کے اسے انعام واکرام سے نوازا۔ تمام حاسدوں کو ناکامی کا منہ دیکھنا پڑا۔ ہرن اور شیر بہت اچھے دوست بن گئے۔

ژان۔ ڈی۔ لافونٹین

ہوا وقت واپس آ جائے۔

ورمیر (Vermeer) کے فنِ مصوری کی خوبصورتی اور اہمیت کو طویل عرصہ پہلے تسلیم کر لیا گیا تھا۔ لیکن اس کی پینٹنگز تعداد میں بہت کم اور نایاب ہیں۔ 1930ء میں ورمیر کی تصاویر مارکیٹ میں آنا شروع ہوئیں۔ ان کی اصلیت جانچنے کے لیے ماہرین کو بلایا گیا جنہوں نے انہیں اصلی قرار دیا۔ یہ ایک طرح سے Lazurus کو دوبارہ زندگی دینے جیسا تھا۔ Vermeer دوبارہ زندہ ہو چکا تھا ماضی واپس آ چکا تھا۔ بعد میں پتہ چلا کہ یہ اصل میں ایک درمیانی عمر کا ہالینڈ سے تعلق رکھنے والا ایک نقال تھا جس کا نام Hans Van Meegereen تھا اور اس نے اپنے کام کے لیے Vermeer کا انتخاب اس لیے کیا کیونکہ وہ تخیل کی اہمیت سمجھتا تھا۔ یہ تصویریں اس لیے اصلی لگتی تھیں یا تسلیم کی گئی کیونکہ عوام اور ماہرین چاہتے تھے کہ ایسا ہو۔

یاد رکھیں کہ خوبصورت تخیل ہمیشہ دوری سے بنتا ہے۔ دوری میں کشش اور فریب ہوتے ہیں۔ دور سے سب کچھ سادہ اور مسائل سے پاک لگتا ہے۔ جو کچھ آپ پیش کریں اس بات کو یقینی بنائیں کہ وہ نا قابلِ حصول

ہو۔ یہ بالکل ایسی چیز نہ ہو جو قابلِ رسائی اور شناسا ہو۔ جیسے صحرا میں سراب ہوتا ہے کہ جوں جوں قریب جائیں سراب دور ہوتا چلا جاتا ہے۔ کوئی خوبصورت تخیل تخلیق کرنے کے لیے اپنے شکار کو اتنا قریب آنے دیں کہ وہ محسوس کر سکے اور اسے ترغیب ملے لیکن اتنا فاصلہ رکھیں کہ ہمیشہ حصول کی خواہش کرے اور خواب دیکھتا رہے۔

حاصل:

چاند جو نا قابلِ رسائی ہوتا ہے ہمیشہ شکل بدلتا رہتا ہے۔ کبھی سامنے آ جاتا ہے کبھی چھپ جاتا ہے۔ ہم اسے دیکھتے ہیں حیران ہوتے ہیں اور اس کی خواہش کرتے ہیں۔ لیکن اسے کبھی جان نہیں پاتے اسی لیے وہ ہمارے خواب متحرک کرتا ہے۔ کبھی بالکل سامنے اور قابلِ حصول چیز کی پیشکش مت کریں، چاند سورج کا وعدہ کریں۔

سند:

ایک خوبصورتی سے گھڑا ہوا جھوٹ بہت پر کشش ہوتا ہے جسے مزید سجا کر ایک تخیل اور تصور بنایا جا سکتا ہے۔ اسے روحانیت کا لبادہ پہنایا جا سکتا ہے۔ سچ ہمیشہ ایک سنجیدہ اور تلخ حقیقت ہوتا ہے جسے ہضم کرنا کبھی آسان نہیں ہوتا۔ جھوٹ زیادہ قابل قبول ہوتا ہے۔ دنیا میں سب سے ناپسندیدہ شخص وہی ہوتا ہے جو ہمیشہ سچ بولتا ہے، جو کبھی جھوٹ نہیں گھڑتا۔ مجھے جھوٹ بولنا ہمیشہ سچ سے زیادہ نفع بخش اور دلچسپ لگا ہے۔

(Joseph Well, a.k.a The Yellow Kid 1877-1976)

قانون نمبر 33

ہر آدمی کا کمزور پہلو یا دکھتی رگ معلوم کریں

Discover Each Man's Thumbscrew

پیغام:

ہر آدمی کی کوئی نہ کوئی کمزوری ہوتی ہے۔ بالکل اسی طرح جیسے ہر فصیل میں کوئی نہ کوئی سوراخ یا خلا ہوتا ہے۔ یہ کمزوری عام طور پر کوئی غیر محفوظ پہلو، کوئی بے قابو جذبہ یا ضرورت ہوتی ہے یا کسی خفیہ خوشی یا لذت کا حصول بھی ہو سکتا ہے۔ جو بھی ہو ایک بار جب یہ مل جائے تو آپ اسے اپنے فائدے کے لیے اپنی مرضی سے استعمال کر سکتے ہیں۔

کمزوری تلاش کرنا یا شکنجہ تیار کرنا:

ہم سب کسی نہ کسی طرح سے مزاحمت کرتے ہیں۔ ہم ساری زندگی اپنے اردگرد ایک حفاظتی خول بنا کر رہتے ہیں تاکہ ہم دوستوں یا مخالفین کی طرف سے کسی بھی تبدیلی یا مداخلت کے خلاف اپنا دفاع کر سکیں۔ لیکن تمام لوگوں کے متعلق ایک بات جاننا بہت اہم ہے کہ ہم سب میں کوئی نہ کوئی کمزوری ہوتی ہے۔ ہمارے حفاظتی خول میں کوئی ایسا سوراخ یا کمزور پہلو ہوتا ہے جس سے

شکاری حسیناؤں کا سکواڈ:

1559ء میں فرانس کا بادشاہ ہنری دوم نیزہ بازی کے نمائشی مقابلے میں جان گنوا بیٹھا۔ اس کے بعد اس کا بیٹا فرانسس دوم بادشاہ بن گیا لیکن پس منظر میں مادرِ ملکہ کیتھرین ڈی میڈلز نے حکومت کی باگ ڈور سنبھالی ہوئی تھی۔ کیتھرین ایک اولوالعزم خاتون تھی اور امورِ سلطنت

مزاحمت کمزور پڑ جاتی ہے۔ وہی ایک ایسا پہلو ہوتا ہے جہاں ہم دوسروں کو اپنی خواہش کے مطابق چلنے پر مجبور کر سکتے ہیں۔ کچھ لوگ اپنی کمزوریوں کو کھلے عام تسلیم کرتے ہیں جبکہ کچھ لوگ اپنی کمزوری چھپاتے ہیں۔ وہ لوگ جو اپنی کمزوری پوشیدہ رکھنے کی کوشش کرتے ہیں اکثر اوقات وہی اپنی اس کمزوری کے آگے یا اس کی وجہ سے کسی دوسرے کے آگے جھک جاتے ہیں۔ دوسروں کو اپنے آگے جھکانے کے لیے ان باتوں کا خیال رکھیں۔

ا۔ اشاروں کنائیوں پر توجہ دیں:

سگمنڈ فرائیڈ نے ایک بار کہا تھا کہ ''کوئی بھی ذی روح کوئی راز نہیں رکھ سکتا۔ اگر اس کی زبان چپ رہے تو وہ اپنے ہاتھوں سے بات کرتا ہے اس کے جسم کا رواں رواں اس کا راز کھولنے کی کوشش کرتا ہے۔'' کسی آدمی کی کمزوری جاننے کے یہ بات بہت اہم ہے کہ یہ کمزوری عام طور پر بظاہر غیر اہم نظر آنے والی جسمانی حرکات وسکنات اور الفاظ سے ظاہر ہوتی ہے۔

صرف یہ اہم نہیں ہے کہ آپ کیا تلاش کر رہے ہیں بلکہ یہ جاننا بھی انتہائی ضروری ہے کہ وہ کمزوری کہاں اور کیسے تلاش کرنی ہے۔ اگر آپ کو محسوس ہو کہ کسی

چلانے میں خاصی ماہر تھی۔ خدا کی قدرت کہ صرف ایک سال بعد فرانسس دوم بھی چل بسا اور سلطنت کی باگ ڈور چارلس نہم کے حصے میں آ گئی جو کہ ابھی صرف دس سال کا بچہ تھا۔ قانون کے مطابق بادشاہ کا سرپرست ریجنیٹ ملکہ کو مقرر کر دیا گیا۔

مادر ملکہ کے اقتدار کو شاہ نوارے (Navarre) انٹوننے ڈی بوربن (Antonie do Bourbon) اور کانڈے (Conde) کے طاقت ور شہزادے لوئیس (Louis) سے شدید خطرہ تھا۔ یہ دونوں بھائی شاہی سرپرست بننے کے لیے ملکہ کیتھرین سے زیادہ اہل تھے۔

کیتھرین نے اس خطرے کو بھانپتے ہوئے انٹوننے کو سلطنتِ فرانس کے لیفٹیننٹ جنرل کے عہدے پر ترقی دے دی۔ یہ ایسا عہدہ تھا جو انٹوننے کو سازشوں سے باز رکھ سکتا تھا اور دربار شاہی میں حاضری کی وجہ سے ملکہ اس پر نظر رکھ سکتی تھی۔ ملکہ نے ایک اور

شخص کی کوئی کمزوری ہے تو آپ بالواسطہ طور پر اسے ڈھونڈنے کی کوشش کریں۔ تفصیلات پر توجہ دینا سیکھیں کہ کوئی شخص ویٹر کو کیسے ٹپ (بخشش) دیتا ہے؟ کس آدمی کو کس مخصوص چیز سے خوشی ملتی ہے؟ کسی کے لباس میں پوشیدہ پیغام سمجھنے کی کوشش کریں۔ یہ جاننے کی کوشش کریں کہ لوگ کس چیز سے اتنا عشق کرتے ہیں کہ اس کی خاطر وہ کچھ بھی کرنے کو تیار ہو جائیں گے۔ ہو سکتا ہے آپ ان کے خواب پورے کر کے ان کی کمزوری بن جائیں۔ ہم سب اپنی کمزوریاں اپنی شعوری حرکات کے ذریعے ظاہر نہیں ہونے دیتے لیکن ہماری غیر شعوری حرکات انہیں عیاں کر دیتی ہیں۔

۲۔ بے بس بچہ تلاش کریں:

انسان کی شخصیت میں کمزور پہلو اکثر اس کے بچپن میں پیدا ہوتے ہیں کیونکہ اس وقت تک انسان نے اپنے گرد حفاظتی خول نہیں بنایا ہوتا۔ شاید بچے کو بہت زیادہ لاڈ پیار نے بگاڑا ہو یا ہو سکتا ہے کوئی جذباتی ضرورت پوری نہ ہوئی ہو۔ جیسے جیسے کوئی شخص بالغ ہوتا ہے وہ لاڈ پیار یا جذباتی کمی اس کی شخصیت میں دفن ہو جاتی ہے لیکن کبھی غائب نہیں ہوتی۔ کسی کے بچپن کی ضرورت یا کمی کو جان لینا آپ کو اس شخص کی کمزوری کے بارے

زبردست چال بھی چلی۔ انٹوئنے بدنامی کی حد تک خوبصورتی کا رسیا تھا۔ ملکہ نے اس کمزوری کا فائدہ اُٹھاتے ہوئے ایک بہت ہی دلکش دوشیزہ لوئیز ڈی روٹ کو انٹوئنے کے پیچھے لگا دیا۔ لوئیز نے ملکہ سے خوب رازداری نبھائی اور انٹوئنے سے ساری باتیں معلوم کر کے ملکہ کو خبر پہنچاتی رہی۔ ملکہ کا یہ حربہ اس قدر کامیاب ہوا کہ اس نے فوری طور پر ایک دوسری حسینہ کانڈے کے شہزادے کے ساتھ بھی لگا دی۔ ملکہ اپنے مقصد میں پوری طرح کامیاب رہی اس کے دشمن اب شکنجے میں تھے۔ اس دوسری کامیابی پر ملکہ نے خوبصورت دوشیزاؤں پر مشتمل ایک سکواڈ تشکیل دے دیا۔ یہ سب حسینائیں ملکہ کے لیے جاسوسی کرتی تھیں۔ ملکہ اپنے مخالفین یا اپنے مشکوک درباریوں کے خلاف ان توبہ شکن حسیناؤں سے کام لیتی اور اس طرح ملکہ کے خلاف کوئی بھی سازش کامیاب نہ ہوتی۔

میں اہم اشارہ دیتا ہے۔اس کمزوری کی ایک نشانی یہ ہے کہ آپ جب بھی اس پہلو کو چھیڑیں گے وہ شخص بچوں کی طرح ردِعمل کا اظہار کرے گا۔ایسے وقت میں ہمیشہ چوکس رہیں تا کہ آپ اس کمزوری سے فائدہ اُٹھا سکیں۔

۳۔تضادات تلاش کریں:

کسی بھی شخص کی طرف سے کسی خوبی کا حد سے زیادہ اظہار عام طور پر اس خوبی یا صفت کے برعکس خامی کو چھپانے کا ذریعہ بھی ہوتا ہے۔ وہ لوگ جو بہت زیادہ چھاتی پھلا کر پھرتے ہیں وہ اکثر بہت بزدل ہوتے ہیں۔ وہ لوگ جو بہت ڈرے سہمے رہتے ہیں وہ اکثر کسی مشکل کام کی تلاش میں ہوتے ہیں۔ لوگوں کی ظاہری شخصیت کے پیچھے جھانک کر آپ عموماً اس صفت یا خوبی کے برعکس خامی اور کمزوری ڈھونڈ پاتے ہیں جس صفت پر متذکرہ شخص بہت زور دیتا ہے۔

۴۔خلا کو پورا کریں:

سب سے اہم جذباتی خلا جو آپ کو پورے کرنے ہیں وہ احساسِ عدم تحفظ اور دکھ ہیں۔ احساس عدم تحفظ کا شکار لوگ سماجی مقام حاصل کرنے کی بہت شدید خواہش رکھتے ہیں اور غمزدہ اور اداس لوگ اپنی اداسی کی جڑیں

1572ء میں ملکہ کیتھرائن نے اپنی بیٹی کی شادی انٹوئینے کے بیٹے سے کردی جو اب شاہ نواز ے تھا۔ یہ شادی ملکہ کے لیے خطرہ ثابت نہ ہو......اس کے سدباب کے لیے ملکہ نے اپنے سکواڈ کی سب سے خوبصورت حسینہ چارلوٹی ڈی بیون اپنے داماد ہنری کے پیچھے لگادی۔ یہ ایک زبردست جاسوسہ تھی اس نے ہنری کوملکہ کے زیر اثر رکھنے کے لیے زبردست خدمات سرانجام دیں۔ ملکہ نے جب دیکھا کہ اس کا بیٹا ڈیوک آف ایلن کون اس کے داماد ہنری کے بہت قریب ہوگیا ہے تو ملکہ نے خطرہ محسوس کیا کہ کہیں دونوں مل کر ملکہ یا بادشاہ کے خلاف سازش نہ کریں۔ اس نے فوراً چارلوٹی نامی اس حسینہ کو اپنے بیٹے کے پیچھے لگا دیا اور یہ خوبصورت بلا بالآخر دونوں دوستوں میں رقابت اور دشمنی کی وجہ بن گئی۔ جس سے ملکہ کسی بھی سازش سے محفوظ ہوگئی۔

ملکہ نے اپنے حریفوں کی کمزوری کو بہت مہارت سے اپنے حق میں استعمال کیا۔

تلاش کرنے کی خواہش رکھتے ہیں۔ یہ ایسے لوگ ہیں جو اپنی کمزوری چھپا نہیں سکتے۔ ان کے اس جذباتی خلا کو پورا کرنا ایک بہت بڑی طاقت ہے اور یہ ایک بہت لمبے عرصے تک قائم رہتی ہے۔

۵۔ بے قابو جذبات سے فائدہ اٹھائیں:

بے قابو جذبات میں معمولی خطرے پر بہت زیادہ خوف اور شہوت، لالچ، تکبر یا نفرت جیسے منفی جذبات شامل ہیں۔ اس طرح کے جذبات کے شکار لوگ اکثر خود پر قابو نہیں پا سکتے لیکن ان کے جذبات کا فائدہ اٹھا کر آپ انہیں قابو کر سکتے ہیں۔

حاصل:

آپ کے دشمن کی کوئی نہ کوئی کمزوری یا دکھتی رگ ضرور ہوتی ہے اور وہ اس کو راز رکھنے کی پوری کوشش کرتا ہے لیکن اس دل، دماغ یا پیٹ میں کہیں نہ کہیں کوئی دکھتی رگ، کوئی شگاف ضرور ہوتا ہے۔ آپ ایک بار جب وہ شگاف ڈھونڈ لیں تو پھر اس میں انگوٹھا ڈالیں اور جب چاہیں انگوٹھا گھما کر اسے مرضی کے مطابق عمل کرنے پر مجبور کر دیں۔

سند:

ہر آدمی کی کمزوری ہوتی ہے۔ آپ کسی بھی شخص کو اس کی آزادانہ مرضی سے عمل کرنے دیں، پھر اس سے آپ اس کی کمزوری جان سکتے ہیں۔ دوسروں کی کمزوری جان کر انہیں اپنی انگلیوں پر نچانا بہت بڑا فن ہے۔ آپ کو اچھی طرح علم ہونا چاہیے کہ کس کو کہاں سے اور کیسے قابو کرنا ہے۔ ہر مصمّم ارادے کے پیچھے ایک مقصد ہوتا ہے۔ تمام انسان اپنی کسی نہ کسی خواہش کے غلام ہوتے ہیں۔ کوئی شہرت کا بھوکا ہوتا ہے تو کوئی ذاتی مفاد کا اسیر ہوتا ہے......اس طرح کسی کو مسرت عزیز ہوتی ہے۔ کسی آدمی کے پوشیدہ حقیقی مقاصد اس کی دلی خواہش یا کمزوری کے آئینہ دار ہوتے ہیں ان مقاصد کو جان کر آپ اس شخص کو اپنی انگلیوں پر نچا سکتے ہیں۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 34

اپنے انداز واطوار میں شاہانہ طرز اختیار کریں

بادشاہوں جیسا مقام حاصل کرنے کے لیے بادشاہوں کے انداز اپنایئے

Be Royal in Your Own Fashion: Act Like a King to be Treated Like One

پیغام:

آپ جس طرز کے انداز واطوار اختیار کرتے ہیں انہی سے آپ کے ساتھ لوگوں کے سلوک کا تعین ہوتا ہے۔ عامیانہ انداز اپنانے سے لوگوں میں آپ کی عزت کم ہو جائے گی۔ ایک بادشاہ خود اپنے مقام کو احترام دیتا ہے جس سے لوگ بھی اس کا احترام کرتے ہیں۔ شاہانہ انداز سے آپ خود کو تخت و تاج کا حقدار ثابت کرتے ہیں۔

ایک بچے کے طور پر ہم دنیا سے ہر خواہش کے پورا ہونے کی توقع رکھتے ہوئے بھرپور جوش و جذبے سے زندگی کا آغاز کرتے ہیں۔ یہی خواہشات اور جوش و جذبہ ہماری پیشہ ورانہ زندگی کے آغاز تک ہمارے ساتھ رہتا ہے لیکن جیسے جیسے ہم زیادہ پختہ ہوتے ہیں تو ہماری ناکامیاں اور دنیا کا ردِعمل ہمارے سامنے وہ

کرسٹوفر کولمبس:
(Christopher Columbus)
کرسٹوفر کولمبس جب ایشیا کا مختصر سمندری راستہ تلاش کرنے کی مہم کے لیے لوگوں سے رقم جمع کر رہا تھا اس وقت زیادہ تر لوگ اسے

حدود قائم کر دیتے ہیں جو وقت کے ساتھ ساتھ مزید مضبوط ہوتی چلی جاتی ہیں اب دنیا سے ہماری توقعات کم ہونے کے ساتھ ساتھ ہم ایسی حدود میں مقید یا محدود ہو جاتے ہیں جو ہم نے خود قائم نہیں کی ہوتیں۔ ہم معمولی درخواستوں اور معذرتوں کے آگے سرِ تسلیم خم کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ ہمارے عزائم اور جوش کی بلندیاں سکڑنے کا ایک ہی حل ہے کہ ہم ناکامیوں اور پابندیوں کو نظر انداز کریں اور دنیا سے اسی طرح توقع اور تقاضا کریں جیسے بچہ کرتا ہے۔ اس مقصد کے حصول کے لیے ہمیں ایک حکمت عملی اپنانا ہوگی آپ اسے تاجِ شاہی کی حکمتِ عملی کہہ سکتے ہیں۔

تاجِ شاہی کی حکمتِ عملی قانون علت و معلول پر مبنی ہے۔ اگر ہم یقین پیدا کریں کہ ہم کسی عظیم کام کے لیے بنے ہیں یا کر سکتے ہیں تو ہمارا یقین ویسے ہی منعکس ہوگا جیسے بادشاہ کا تاج اس کے گرد طاقت و تقدس کا ایک ہالہ قائم کر دیتا ہے۔ ہمارے اس یقین کی طاقت ہمارے اردگرد کے لوگوں کو متاثر کرے گی جو یہ تصور کریں گے کہ ہمارے پاس ایسا محسوس کرنے کی یقیناً کوئی وجہ ہو گی۔

پوری تاریخ انسانی میں عام حسب نسب رکھنے والے کچھ

اطالوی اشرافیہ کے فرد کے طور پر پہچانتے تھے جبکہ حقیقتاً وہ ایک غریب جولاہے کا بیٹا تھا اور کولمبس خود پنیر بیچ کر گزارا کرتا رہا تھا۔

کولمبس نے اپنے طور پر خود کو ایک اعلیٰ خاندان سے منسوب کر رکھا تھا۔ کولمبس اس تاثر کو تقویت دینا چاہتا تھا کہ وہ عظیم مقاصد پورے کرنے دنیا میں آیا ہے اور اس کی رگوں میں دوڑنے والا شاہی خون اسے دوسروں سے ممتاز کرتا ہے۔ ایک تجارتی بحری جہاز پر ایک عام تاجر کے طور پر کام کا آغاز کرنے کے بعد وہ لزبن نامی شہر میں جا کر رہنے لگا۔ اپنی خود ساختہ خاندانی عظمت کی کہانی کی بنیاد پر وہ ایک ایسے خاندان کا داماد بننے میں کامیاب ہو گیا جس کا تعلق پرتگال کے شاہی خاندان سے جڑ جاتا تھا۔

کولمبس نے اپنے سسرالی خاندان کی وساطت سے شاہِ پرتگال (Portugal) جووا دوم (Joao II) سے ملاقات کی اور بادشاہ سے ایشیا کی مہم میں مالی

لوگ جیسے Theodras of Byzantium Disralis Beethovens, Columbuse کو اپنے عظیم ہونے کا پختہ یقین تھا۔ ترکیب بڑی سادہ ہے اپنے اس اعتقاد پر پختہ یقین لے آئیں۔ اگر آپ کو علم بھی ہو کہ آپ خود کو اور دوسروں کو دھوکہ دے رہے ہیں پھر بھی آپ ایک بادشاہ جیسے شاہانہ انداز اختیار کریں تو بہت زیادہ امکان ہے کہ آپ سے سلوک بھی ایسے ہی کیا جائے گا۔ ہو سکتا ہے کہ یہ تاجِ شاہی والا رویہ آپ کو دوسرے لوگوں سے ممتاز کر دے لیکن اب یہ آپ پر ہے کہ آپ اس امتیاز کو حقیقت میں بدلیں۔ اس کے لیے آپ کو اپنے اردگرد کے لوگوں سے مختلف رویہ اپنانا ہوگا۔ اس امتیاز کو پر اثر اور حقیقی بنانے کا ایک طریقہ تو یہ ہے کہ جیسے بھی حالات ہوں آپ اپنا وقار اور تمکنت قائم رکھیں۔ شاہانہ اطوار کو غرور اور متکبرانہ رویّے سے مختلف رکھنا اور بنانا ضروری ہے۔ تکبرانہ انداز کسی بادشاہ کا ذاتی پہلو تو ہو سکتا ہے لیکن درحقیقت یہ احساس عدم تحفظ کا اظہار ہوتا ہے۔ احساسِ عدم تحفظ شاہانہ انداز اور سوچ کے برعکس ہے۔

وقار اور تمکنت اصل میں ہمیشہ ایک نقاب کی طرح ہے جو آپ مشکل حالات میں اپنے چہرے پر پہن لیتے

تعاون کی درخواست کی اور وعدہ کیا کہ اس مہم میں دریافت ہونے والی تمام نئی چیزوں کو بادشاہ کے نام سے منسوب کر دے گا۔ تاہم اس نے شرط پیش کی کہ اسے ''بحری پانیوں کا عظیم ایڈمرل'' کا خطاب دیا جائے۔ نئے دریافت ہونے والے تمام علاقوں کا وائسرائے تسلیم کیا جائے اور وہاں سے جمع ہونے والے محصول کا دس فیصد حصہ اسے دیا جائے اور یہ کہ اس کی نسل کو بھی یہ تمام مراعات اور اختیارات حاصل ہوں گے۔

کولمبس کو بحری مہمات کا کوئی سابقہ تجربہ نہ تھا اس کے باوجود کولمبس نے بڑے پراعتماد انداز میں بادشاہ کے سامنے یہ تمام مطالبات رکھے۔ جب کولمبس چپ ہوا تو بادشاہ مسکرایا اس نے نرم لفظوں میں کولمبس کی درخواست کو رد کر دیا لیکن بادشاہ اس کی جرأت سے بہت خوش ہوا۔

کولمبس نے اپنے منصوبے کی تکمیل کے لیے سپین تک قسمت آزمائی کی۔

ہیں اور اس کا مطلب یہ ہوتا ہے آپ ہر طرح کے حالات میں مضبوط اور مستحکم رہتے ہیں۔ یہ ایک انتہائی زیادہ طاقت کا اظہار ہے اور آخر کار سب سے اہم بات یہ کہ خود اپنی اندرونی نفسیاتی کیفیت کو اس طرح ڈھالنا کہ آپ کا شاہانہ انداز فطری نظر آئے اس کے لیے کچھ دوسری ترکیبیں بھی ہیں۔ اول کولمبس کا طریقہ کہ اپنی قیمت بلند رکھیں اور ہمیشہ بڑا مطالبہ کریں اور اس پر لچک مت دکھائیں۔

دوم یہ کہ آپ ہمیشہ کسی بھی نظام کے سب سے بڑے عہدے پر براہِ راست پورے وقار سے حملہ آور ہوں۔ یہ عمل فوراً آپ کو اس سب سے بلند مرتبہ شخص کے برابر لا کھڑا کرتا ہے۔ یہ Divid and Grliath کی حکمت عملی کہلاتی ہے کہ ایک عظیم حریف کا انتخاب آپ کو بھی عظمت عطا کرتا ہے۔ تیسری بات یہ کہ اپنے سے اوپر کے لوگوں کو کسی طرح کا تحفہ دیں یہ ان لوگوں کی حکمتِ عملی ہے جن کا کوئی نہ کوئی سرپرست ہوتا ہے۔ اپنے سرپرست کو تحفہ دے کر در حقیقت آپ یہ کہتے ہیں کہ آپ اور وہ برابر ہیں۔

یاد رکھیں کہ اپنی قیمت مقرر کرنا آپ کے ہاتھ میں ہے۔ آپ کم طلب کریں گے کہ تو کم ہی ملے گا۔ زیادہ بلند

پرتگال کے شاہی خاندان سے اپنے تعلق کو استعمال کرتے ہوئے اس نے سپین میں نوابوں اور شہزادوں سے ملاقاتیں کیں۔ اس نے ان سے اپنی بحری مہم میں مدد دینے کی اپیل کی۔ ان میں سے ڈیوک آف مدائنہ نے کولمبس کی امداد بھی کرنا چاہی لیکن وہ کولمبس کو عظیم ایڈمرل کا خطاب نہیں دے سکتا تھا اور اس سے کمتر پر وہ تیار نہ تھا۔ جلد ہی کولمبس کو اندازہ ہوا کہ اس کے مطالبات صرف ہسپانیہ کی ملکہ ازابیلا ہی پورے کر سکتی ہے اور آخر کار 1487ء میں وہ ملکہ سے ملاقات کرنے میں کامیاب ہو گیا ملکہ اس سے بہت متاثر ہوئی۔ ملکہ نے 1492ء میں کولمبس کی مہم کے تمام اخراجات برداشت کرنے کا فیصلہ کر لیا۔ اس نے محصول کا دس فیصد دینے کے علاوہ کولمبس کی تمام شرائط مان لیں۔

بحری پانیوں کا عظیم ایڈمرل:

کرسٹوفر کولمبس ایشیا کا مختصر ترین بحری راستہ تلاش کرنے کی مہم پر

قیمت طلب کرکے آپ یہ پیغام دیتے ہیں کہ آپ ایک بادشاہ جیسے سلوک کے حقدار ہیں حتیٰ کہ وہ لوگ جو آپ کو دھتکار دیتے ہیں وہ بھی دل میں آپ کی خوداعتمادی کی عزت کرتے ہیں اور یہ عزت کبھی نہ کبھی آپ کو کسی ایسے انداز میں فائدہ پہنچاتی ہے جس کا آپ نے تصور بھی نہیں کیا ہوتا۔

روانہ ہوگیا۔ تین بحری جہازوں، بہترین سازوسامان اور بہترین ملاحوں کے ساتھ وہ اپنی مہم پر روانہ ہوا۔ یہ مہم اپنے اصل مقصد میں ناکام رہی لیکن کولمبس کے شاہانہ انداز، پراعتماد طرزِ گفتگو اور پختہ عزم نے ملکہ ازابیلا کو بہت متاثر کیا اور اس نے یہی تصور کیا کہ کولمبس واقعی کسی عظیم کام کے لیے پیدا ہوا ہے۔

حاصل:

تاج سر پر پہنچتے ہی آپ ایک مختلف حیثیت اختیار کر لیتے ہیں...... بظاہر پرسکون لیکن دوسروں میں یقین اور اعتماد پیدا کرتے ہوئے۔ تاج پہننے کے بعد کبھی شک اور کمزوری کا اظہار نہ کریں اور نہ ہی اپنا وقار کھوئیں ورنہ آپ کا تاج آپ سے زیادہ اہل اور قابل کے سر پر پہنچ جائے گا۔ تاجپوشی کا انتظار مت کریں۔ عظیم بادشاہ ہمیشہ خود آگے بڑھ کر تاج حاصل کرتے ہیں۔

سند:

ہر کسی کو اپنی اپنی جگہ اور اپنے انداز میں بادشاہ ہونا چاہیے۔ اپنے تمام افعال کو ایک بادشاہ کے انداز میں انجام دیں چاہے حقیقت میں آپ بادشاہ نہیں ہیں۔ اپنے اعمال ارفع، اپنی سوچ بلند اور انداز شاہانہ رکھیں بے شک آپ بادشاہ نہیں ہیں۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر35

وقت شناسی کے فن میں مہارت حاصل کریں

Master the Art of Timing

پیغام:

کبھی جلد بازی مت کریں جلد بازی سے آپ خود پر اور وقت پر اپنی گرفت کھو دیتے ہیں۔ ہر وقت پرسکون اور پراعتماد نظر آئیں جیسے آپ کو یقین ہو کہ ہر چیز اپنے وقت پر خود بخود آپ ہی کی طرف آ جائے گی۔ صحیح لمحے کی شناخت کرنا سیکھیں۔ وقت کے مزاج کو سمجھیں۔ یہ علم آپ کو طاقت کی طرف لے جائے گا۔ جب وقت موافق نہ ہو تو پیچھے ہٹنا سیکھ لیں لیکن جب وقت آ جائے تو پوری طاقت سے وار کریں۔



وقت ایک ایسا مصنوعی نظریہ ہے جو ہم انسانوں نے خود اس کائنات کے ازلی وابدی وجود کی لامحدود وسعتوں کو انسانی احاطہ میں لانے کے لیے تخلیق کیا۔ چونکہ ہم نے خود وقت کا تصور تخلیق کیا ہے اس لیے ہم اسے اپنی مرضی کے مطابق ڈھال سکتے ہیں اس کے ساتھ کھیل سکتے ہیں۔ ایک بچے کو وقت بہت وسیع اور آہستہ لگتا ہے جب کہ ایک بالغ کے لیے وقت ناقابل تصور تیزی سے

گزرتا ہے۔اس کا مطلب ہے دور کا تعلق ہمارے تصور اور خیال سے ہے جسے ہم اپنی مرضی کے حساب سے تبدیل کر سکتے ہیں۔ وقت کے فن پر عبور حاصل کرنے کے لیے سب سے پہلے اس تصور کو سمجھنا ضروری ہے۔

ہمیں تین قسم کے دور سے نمٹنا ہوتا ہے اور ہر طرح کا دور ایسے مسائل پیش کرتا ہے جنہیں مہارت اور مشق سے حل کیا جا سکتا ہے۔

پہلا دور دو سالوں پر محیط طویل وقت ہے جسے صبر اور شفقت بھری راہنمائی کے سہارے گزارا جا سکتا ہے۔ دوسرا وقت یا دور دل و دماغ پر دباؤ ڈالنے والا وقت ہوتا ہے۔ یہ مختصر دورانیہ ہوتا ہے جسے ہم اپنے حریفوں کے خلاف ایک مؤثر ہتھیار کے طور پر استعمال کر سکتے ہیں اور تیسرا دور وہ آخری وقت ہوتا ہے جب ہمیں پوری طاقت اور مہارت سے اپنے منصوبوں پر عمل کرنا ہوتا ہے۔ہم نے انتظار کیا ہے مناسب اور موافق لمحہ حاصل کر لیا ہے اب ہمیں بالکل بھی نہیں ہچکچانا چاہیے۔

ا۔لمبا وقت یا دور:

جب آپ خوف یا بے صبری کی وجہ سے بہت جلد بازی کا مظاہرہ کرتے ہیں تو ایسے بہت سے مسائل پیدا ہو جاتے ہیں جنہیں ٹھیک کرے میں اس سے کہیں زیادہ

1473ء میں سلطان اعظم محمد فاتح نے ہنگری کو امن کی دعوت دی۔ سلطان نے پیغام بھیجا کہ آپس کی فضول جنگیں ختم کر کے پُرامن ہمسایہ بن کر رہنے میں دونوں ممالک کا بھلا ہے۔سرکار ہنگری کی طرف سے امن کا معاہدہ تحریر کرنے کے لیے سلطان محمد فاتح کے پاس سفارت بھجوا دی گئی۔ جب سفارت استنبول پہنچی تو عمائدین سلطنت نے سفارت کاروں کی خوب آؤ بھگت کی۔انہیں عزت و احترام سے شاہی مہمان خانے میں رکھا گیا۔معزز مہمانوں کو بتایا گیا کہ سلطان کو اچانک سرحد پر جانا پڑا۔ چونکہ سلطان ہنگری کے ساتھ فوری طور پر امن کے خواہاں ہیں اس لیے حکم دیا ہے کہ سفارت کو محاذ پر سلطان کے پاس بھجوا دیا جائے۔ جب سفارت محاذ پر پہنچی تو پتہ چلا کہ سلطان کو جلدی میں کسی اور محاذ پر جانا پڑا لہٰذا

وقت لگ جاتا ہے جتنا اس کام کو صبر وسکون سے کرنے پر لگنا تھا۔ جلد بازی بعض اوقات تیزی سے کام نمٹا دیتی ہے لیکن نئے خطرات پیدا ہو جاتے ہیں اور ایسے لوگ مسلسل ان بحرانوں میں گھرے رہتے ہیں جو انہوں نے خود پیدا کیے ہوتے ہیں۔ بعض اوقات خطرے کا سامنا نہ کرنا ہی آپ کے لیے بہترین چال ہوتی ہے۔ آپ سوچ سمجھ کر آہستہ آہستہ آگے بڑھتے ہیں اور مناسب وقت کا انتظار کرتے ہیں جیسے جیسے وقت گزرتا ہے تو ایسے مواقع سامنے آتے ہیں جن کا آپ نے تصور نہیں کیا ہوتا۔

آپ زندگی سے زیادہ خوشیاں اور لطف حاصل کرنے کے لیے سست رفتار مت ہوں کیونکہ یہ ممکن نہیں ہے لیکن طاقت حاصل کرنے کے کھیل میں آہستہ آگے بڑھنا ضروری ہے۔ جب آپ کا دماغ مختلف پریشانیوں سے آزاد ہوتا ہے تو آپ مستقبل میں دور تک دیکھ سکتے ہیں۔ آپ ان تمام ترغیبات سے بچ جائیں گے جو آپ کے حریف آپ کے سامنے لاتے ہیں تاکہ آپ کو منزل کی راہ سے بھٹکا سکیں۔ طاقت کی مضبوط بنیاد قائم کرنے میں سالوں لگ سکتے ہیں لیکن یقینی بنائیں کہ یہ بنیاد مضبوط ہو۔ طاقت وہی پائیدار ہوتی ہے اور لمبے عرصے تک قائم رہتی ہے جو آہستہ آہستہ تعمیر کی جائے۔

سفارت کے وہاں پہنچنے کے انتظامات کر دیے گئے۔ الغرض سفارت جہاں پہنچتی سلطان وہاں سے جا چکے ہوتے۔ بالآخر سلطان محاذ سے فاتح کی حیثیت سے لوٹے۔ انہوں نے اپنے قدیم حریف اذن حسن کو شکست دی۔ واپس آ کر سلطان نے ہنگری کے ساتھ مذاکرات کیے۔ ہنگری اور ترکی کے درمیان تعلقات معمول پر نہ آ سکے لیکن ذہین سلطان نے ہنگری کا وقت برباد کر دیا تھا۔ اگر وہ ایسا نہ کرتا تو اسے ہنگری کے محاذ پر بھی توجہ دینا پڑتی۔ ایک ہی وقت میں دو دشمنوں سے مقابلہ کرنا خاصا دشوار تھا۔

۲۔ دباؤ کا وقت:

وقت کو دباؤ کے لیے استعمال کرنے کا مطلب یہ ہے کہ آپ کا حریف اپنی منصوبہ بندی پر عمل کرنے کی بجائے جلد بازی میں قدم اُٹھائے اور غلطی کرنے کے بعد آپ کی اگلی چال کا انتظار کرنے پر مجبور ہو جائے۔ اپنے مخالفین کے لیے وقت کا حساب خراب کر کے خود وقت پر قابو رکھنا آدھی فتح ہے۔

اپنے حریفوں کو اپنی اگلی چال کا انتظار کروانا وقت کو دباؤ کے لیے استعمال کرنے کا ایک بہت اہم حربہ ہے اگر وہ آپ کی چال سمجھ نہیں پائیں گے اور انتظار سے تنگ آ کر اپنی حکمت عملی واضح کر دیں گے تو آپ کے لیے ان پر وار کرنے کے کئی مواقع پیدا ہو جائیں گے۔ آپ اپنے حریفوں کو جلد بازی پر مجبور کر کے بہت فائدہ اُٹھا سکتے ہیں۔ اپنے حریفوں کے معاملات آہستہ آہستہ آگے بڑھائیں پھر اچانک دباؤ بڑھائیں جس سے انہیں لگے کہ سب کچھ اچانک ہو رہا ہے۔ جب لوگوں کے پاس سوچنے کا وقت نہیں ہو گا تو وہ غلطیاں کریں گے اس لیے آپ انہیں حتمی ڈیڈ لائن دیں۔

۳۔ فیصلہ کن آخری وقت:

آپ یہ کھیل انتہائی مہارت سے کھیل سکتے ہیں اگر آپ

ایک بار ایران کے بادشاہ نے دو قیدیوں کے لیے سزائے موت کا اعلان کر دیا۔ ان دونوں میں سے ایک جانتا تھا کہ بادشاہ کو اپنے گھوڑے سے کتنا پیار تھا۔ اس نے بادشاہ سے کہا کہ اسے گھوڑوں کو پرواز سکھانا آتا ہے اور اگر بادشاہ اسے ایک سال کی مہلت دے تو وہ بادشاہ کے گھوڑے کو پرواز کرنا سکھا دے گا۔ بادشاہ اس کے بہکاوے میں آ گیا اس نے سوچا کہ اگر یہ سچ ہو گیا تو وہ دنیا میں پرواز کرنے والے واحد گھوڑے کا مالک ہو گا۔ اس نے قیدی کو ایک سال کی مہلت دے دی اس پر ساتھی قیدی نے پہلے قیدی سے کہا کہ وہ ایسا نہیں کر سکتا وہ محض اپنی موت کو ایک سال تک ٹال کر اپنے لیے ایک موقع حاصل کر رہا ہے۔ اس پر پہلے قیدی نے جواب دیا کہ دراصل اس نے چار مواقع حاصل کیے ہیں ہو سکتا ہے اس

اپنے مخالفین کی ٹائمنگ بگاڑ دیں اور کمال صبر سے عملی قدم اٹھانے کے صحیح لمحے کا انتظار کریں لیکن اس ساری مشق کا کوئی فائدہ نہیں ہے اگر آپ کو یہ علم نہ ہو کہ کھیل ختم کیسے کرنا ہے۔ آپ کا صبر اس وقت تک لا حاصل ہے جب تک آپ اس بات پر تیار نہ ہوں کہ درست لمحہ آتے ہی پوری بے رحمی سے دشمن پر وار کریں۔ آپ آخری مرحلہ آنے تک بڑے صبر سے انتظار کریں لیکن جب نتیجہ خیز مرحلہ آ جائے تو پھر انتہائی تیز رفتاری سے عمل کریں۔

ایک سال کے عرصے میں بادشاہ فوت ہو جائے، دوسرا امکان یہ بھی ہے کہ گھوڑا مر جائے، تیسری صورت یہ بھی ہو سکتی ہے کہ قیدی خود مر جائے یا پھر وہ واقعی گھوڑے کو اڑنا سکھا دے۔

حاصل:

عقاب انتہائی صبر سے آسمان کی بلندیوں میں چکر لگاتے ہوئے سب پر نظر رکھتا ہے، اس سے نیچے فضا میں اور زمین پر اس کا شکار بننے والوں کو علم تک نہیں ہوتا کہ انہیں دیکھا جا رہا ہے لیکن جیسے ہی شکار کرنے کا درست لمحہ آتا ہے وہ اتنی سرعت سے حملہ کرتا ہے کہ اس سے بچاؤ ممکن ہی نہیں ہوتا۔ اس سے پہلے کہ اس کے شکار کو اپنے انجام کا علم ہو وہ اسے اپنے طاقتور پنجوں میں جکڑ کر دوبارہ آسمان میں بلند ہو چکا ہوتا ہے۔

سند:

لوگوں کی زندگی اور معاملات کے وقت میں اتار چڑھاؤ آتا رہتا ہے اگر وقت کی لہر کو سمجھ کر قابو میں کر لیا جائے تو یہ لہر کامیابی کی طرف لے جاتی ہے اور اگر اس موقع کو صحیح استعمال نہ کیا جائے تو وقت کی یہی لہر آپ کو ناکامی کے ساحل پر لا پٹختی ہے۔

(William Shakespeare 1564-1616)

قانون نمبر 36

ناقابل حصول چیزوں کے لیے ناپسندیدگی کا اظہار کریں انہیں نظرانداز کرنا ہی بہترین انتقام ہے

Disdain Things You Cannot Have: Ignoring them Is the Best Revenge

پیغام:

کسی معمولی مسئلے کو تسلیم کر کے آپ اس کے وجود اور سنگینی کو تسلیم کر لیتے ہیں۔ آپ حریف پر جتنی توجہ دیتے ہیں اتنا ہی اسے مضبوط کرتے ہیں۔ جب آپ کسی معمولی سی غلطی کو سدھارنے کی کوشش کرتے ہیں اتنی ہی وہ بڑی اور نمایاں ہو جاتی ہے۔ بعض اوقات معاملات کو نظر انداز کرنا ہی بہتر ہوتا ہے۔ اگر کوئی ایسی چیز ہو جو آپ چاہتے تو ہیں لیکن حاصل نہیں کر سکتے تو اس کے لیے نفرت اور حقارت کا اظہار کریں۔ آپ جتنی کم دلچسپی ظاہر کرتے ہیں اتنے ہی برتر نظر آتے ہیں۔

خواہش اکثر متضاد قسم کی کیفیت کو جنم دیتی ہے۔ آپ کسی چیز کو جتنا چاہتے ہیں اتنا ہی اس کا پیچھا کرتے ہیں اور اتنا ہی وہ چیز آپ سے دور بھاگتی ہے۔ آپ جتنی دلچسپی کا اظہار کرتے ہیں آپ کی مطلوبہ چیز اتنی ہی اہمیت اختیار کرتی چلی جاتی ہے۔ یہ اس لیے ہے کہ آپ کی کسی کے لیے بہت زیادہ خواہش اسے عجیب لگتی

جارج برنارڈ شا نے ایک بار اپنی تحریروں میں G.K. Chesteron کے معاشی نظریات کو تنقید کا نشانہ بنایا تو G.K. Chesteron کے دوست اس بات کا انتظار ہی کرتے رہ گئے کہ وہ برنارڈ شا کی

ہے بلکہ بعض اوقات دوسروں کو آپ سے خوفزدہ کر دیتی ہے۔ بے قابو خواہشات آپ کو کمزور، ہلکا اور بے وقعت کر دیتی ہیں۔

ضرورت اس بات کی ہے کہ آپ جو چیز چاہتے ہیں اس کے لیے ناپسندیدگی اور حقارت کا رویہ اختیار کریں۔ یہ ایک ایسا طاقتور حربہ ہے جو آپ کے مطلوبہ شخص یا ہدف کو پاگل کر دیتا ہے۔ اب وہ لوگ خود آپ کی توجہ حاصل کرنے کی خواہش کریں گے اور ان کا یہ ردِعمل آپ پر مثبت اثر دکھائے گا وہ خود آپ کو پانا چاہیں گے۔ اس صورت میں آپ اپنی خواہش کے حصول میں کامیاب ہو چکے ہیں۔ اگر وہ آپ کو تکلیف پہنچانا چاہتے ہیں تو بھی وہ آپ کی مرضی کے مطابق کھیلیں گے کیونکہ آپ ان پر سبقت حاصل کر چکے ہیں۔

حقارت صرف بادشاہوں کا استحقاق ہوتا ہے۔ بادشاہ جس طرف دیکھتے ہیں، جس پر توجہ دیتے ہیں وہی حقیقت اور اہم چیز یا شخص بن جاتے ہیں جبکہ جس چیز کو بادشاہ نظرانداز کر دیں اس چیز کا ہونا نہ ہونا برابر ہو جاتا ہے۔

بادشاہ لوئی چہاردہم کا یہی سب سے بڑا ہتھیار تھا اگر وہ کسی کو ناپسند کرتا تو وہ اسے اس طرح ان دیکھا کر دیتا

تحریر پر ردِعمل کا اظہار کریں اور مشہور مورخ Hilaire Belloc نے اس بات پر G.K. Chesteron کی سرزنش کی تو اس نے کہا کہ وہ برنارڈ شا جیسے لوگوں کے لیے خاموشی ہی بہترین اور ناقابلِ برداشت جواب ہے۔

(The Little Brown Book of Anecdotes, 1985)

جاپان کا بادشاہ گوسائین (Go-Saiin) ''تقریب چائے'' کے دوران مدعوئین کو ایک نہایت نفیس، قیمتی اور نادر روزگار پیالہ ضرور دکھاتا تھا۔ دیکھنے والے اس عجوبے کی تعریف کرتے اور بادشاہ ایسی چیز کا مالک ہونے پر فخر محسوس کرتا۔

ایک بار ایک درباری ڈینا گون (Dainagon) نے بادشاہ کی اجازت سے اس پیالہ کو روشنی میں دیکھنا چاہا۔ کھڑکی میں کھڑا وہ پیالہ کو بغور دیکھ رہا تھا کہ پیالہ اس

جیسے وہ شخص یا چیز وہاں موجود ہی نہیں ہے۔ اس سے کسی بھی طرح کا رابطہ ختم کر دیتا۔ اس طرح اپنی برتری اور اہمیت سب کے ذہنوں میں پختہ کرتا۔ یہی اس حقارت کو ظاہر کرنے کے ہتھیار کی طاقت ہے۔ جب آپ لوگوں کو یہ دکھا دیتے ہیں کہ آپ ان کے بغیر زیادہ بہتر اور خوش جی سکتے ہیں۔

اگر چیزوں اور لوگوں کو نظر انداز کرنا آپ کو طاقت ور بناتا ہے تو اس کا مطلب ہے کہ ان کی چاہت اور خواہش آپ کو کمزور کرتی ہے۔ کسی انتہائی معمولی دشمن کی طرف توجہ دے کر آپ بھی اسی کی سطح پر آ جاتے ہیں اور آپ کو اس دشمن کو مٹانے میں جتنا وقت لگتا ہے وہ اتنا ہی اہم اور بڑا دکھتا ہے۔

ایک دوسرا خطرہ یہ بھی ہے کہ آپ اس طرح کی دشمنی کو ختم کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں یا اسے محض نقصان پہنچا کر چھوڑ دیتے ہیں...... دونوں صورتوں میں آپ لوگوں کے دلوں میں ان کے لیے ہمدردی کے جذبات جگا دیتے ہیں۔

اپنی غلطیاں درست کرنے کی ترغیب بہت طاقت ور ہوتی ہے لیکن ہم اس کی جتنی زیادہ کوشش کرتے ہیں غلطیاں اتنی ہی سنگین ہوتی چلی جاتی ہیں۔ کسی مسئلے پر توجہ دے کر اسے نمایاں کرنے اور اہم بنانے سے بہتر ہے کہ ایسا رویہ اختیار کریں جیسے وہ مسئلہ موجود ہی نہیں

کے ہاتھ سے گر کر ٹوٹ گیا۔ بادشاہ بہت طیش میں آ گیا بادشاہ کا غصہ سچا تھا۔ ڈیتا کون بادشاہ کے سامنے جھکا اور آداب بجا کر عرض کیا ''بادشاہ سلامت بے شک پیالہ ٹوٹ گیا ہے لیکن یہ ٹوٹنے کی چیز تھی ایسا بھی کوئی نقصان نہیں ہے آج نہ ٹوٹتا تو کچھ عرصہ مزید سلامت رہ کر بالآخر ٹوٹ ہی جاتا۔ یہ عوامی مفاد کی چیز تو تھی نہیں اچھا ہی ہوا کہ پیالہ اس طرح ٹوٹ گیا۔

ڈیتا کون کے اس جواب نے بادشاہ کو بہت خوش اور ٹھنڈا کر دیا۔ ڈیتا کون نے نہ تو معذرت خواہانہ رویہ اختیار کیا نہ ہی اس بات کو بہت اہمیت دینے کی غلطی کی۔ اگر وہ اپنی خطا پر کانپ اٹھتا اور اسے ناقابلِ تلافی نقصان قرار دیتا تو بادشاہ کا غصہ اور بڑھ جاتا۔ اسے اپنے نقصان کے ناقابل تلافی ہونے کا احساس ہوتا تو ممکن تھا کہ ڈیتا کون کا سر قلم کر دیا جاتا۔

ہے۔ اس حکمت عملی پر عمل درآمد کے کئی طریقے ہیں۔ سب سے پہلے ''انگور کھٹے ہیں'' والی حکمت عملی آتی ہے گر آپ کچھ چاہتے ہیں لیکن حاصل نہیں کر سکتے تو اس بات کی شکایت اور گلہ شکوہ کر کے سب کی توجہ اپنی مایوسی ور ناکامی کی طرف کروانے کی بجائے اسے نظر انداز کریں اس سے بھی طاقت ور حربہ یہ ہے کہ آپ ایسے ظاہر کریں جیسے وہ چیز کبھی آپ کی خواہش ہی نہیں تھی۔ دوئم یہ کہ جب آپ پر آپ سے کمتر دشمن حملہ کرے تو لوگوں پر ایسے ظاہر کریں جیسے اس حملے سے آپ کو کوئی فرق ہی نہیں پڑتا۔ اپنی توجہ کسی اور طرف کر دیں یا نتہائی نرمی سے جواب دیں جس سے ظاہر ہو کہ اس حملے نے آپ کو بالکل بھی پریشان نہیں کیا۔ اسی طرح گر آپ سے کوئی بہت بڑی غلطی سرزد ہو جائے تب بھی یسے ظاہر کریں جیسے یہ کوئی معمولی سی بات ہے۔

یاد رکھیں کہ چھوٹے اور غیر معمولی تنازعات اور نقصانات وغیرہ کے لیے سب سے بہتر ردِ عمل حقارت ور ناپسندیدگی ہے۔ کبھی ظاہر مت کریں کہ آپ پر کسی چیز نے اثر کیا ہے یا آپ کو غصہ آیا ہے اس سے صرف یہ ثابت ہوتا ہے کہ آپ اس مسئلے کی اہمیت تسلیم کرتے ہیں۔ حقارت وہ ڈش ہے جسے سرد مہری اور سختی سے پیش کیا جاتا ہے۔

کسی حقیقتاً سنگین معاملے کو اس طرح عامیانہ بنانے میں بعض اوقات کئی خطرات بھی پوشیدہ ہوتے ہیں۔ اس لیے موقع کی مناسبت کا خیال رکھنا بہت ضروری ہوتا ہے۔ ورنہ انسان کو محمد شاہ خوارزم کی طرح وسطی ایشا سے دہلی تک کوئی جائے پناہ نہیں ملتی......جب چنگیز خان اپنی سفارت کی ناکامی اور اپنے سفیر کے قتل کے جرم میں سلطنت سمر قند کو تاراج کر کے رکھ دیتا ہے۔ اس لیے ہر مسئلے اور ہر دشمن کو معمولی سمجھ کر نظر انداز کر دینا ناقابلِ تلافی نقصان کا باعث ہو سکتا ہے۔

حاصل:

ایک چھوٹا زخم بہت تکلیف دینے اور تنگ کرنے والا ہوتا ہے۔ آپ ہر طرح کی دوا استعمال کرتے ہیں، اسے سہلاتے ہیں، اس کے بارے میں بات کرتے ہیں اور طبیب صرف اسے بدتر بناتے ہیں۔ ایک معمولی سے زخم کو ایک گھمبیر مسئلہ بنا دیتے ہیں۔ اگر آپ زخم کو نظر انداز کر کے خود کو تفکرات سے آزاد رکھتے ہیں تو وقت خود بخود زخم بھر دیتا ہے۔

سند:

حقارت کا پتہ کھیلنا سیکھیں۔ یہ سب سے مہذبانہ انتقام ہے۔ تاریخ میں ایسے بے شمار لوگ ہیں جن کے بارے میں ہمیں کچھ علم ہی نہ ہوتا اگر ان کے مخالفین ان کو اہمیت نہ دیتے۔ کسی سے غافل ہو جانے سے زیادہ تکلیف دہ کچھ نہیں ہوتا اس سے آپ ان کو ہمیشہ کے لیے ناپید کر دیتے ہیں۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 37

مجبور کر دینے والے مناظر تخلیق کریں

Create Compelling Spectacles

پیغام:

متاثر کن الفاظ اور عظیم الشان علامتی اشارے اور حرکات وسکنات طاقت کا تاثر دیتے ہیں ہر کوئی ایسی چیزوں پر ردِ عمل دیتا ہے۔ اپنے اردگرد کے لوگوں کو متاثر کرنے کے لیے سحر طاری کر دینے والے مناظر اور چندھیا دینے والی علامات تخلیق کریں جو آپ کی موجودگی کا احساس مزید گہرا کر دیں۔ ظاہری چمک دمک سے متاثر ہو کر کوئی بھی شخص وہ نہیں دیکھ پائے گا جو آپ حقیقت میں کر رہے ہوں گے۔

اپنا مقدمہ جیتنے کے لیے الفاظ کا استعمال کافی خطرے کا باعث ہو سکتا ہے کیونکہ الفاظ کئی معانی رکھتے ہیں اور اکثر غلط تاثر پیدا کر دیتے ہیں۔ لوگ ہمیں قائل کرنے کے لیے جو الفاظ استعمال کرتے ہیں ہم ان پر اپنے انداز میں غور کرتے ہیں اور اکثر لوگ جو مطلب نکالنا چاہتے ہیں اس کے متضاد مطلب پر بات ختم ہوتی ہے۔ (یہ ہماری متضاد فطرت کا حصہ ہے) ایسا بھی ہوتا ہے کہ الفاظ کچھ ایسے منفی یا مثبت مفہوم بھی پہنچاتے ہیں جو

مون ڈاکٹر:

1780ء میں برلن میں ایک ایسے ڈاکٹر کا چرچا ہوا جس کا طریقہ علاج نہ صرف عجیب و غریب بلکہ دلفریب بھی تھا۔ ڈاکٹر ویز لیڈر (Dr. Weisleder) یہ کرشماتی علاج اپنے مطب کے بڑے ہال کی دوسری منزل پر بیٹھ کر کرتا تھا۔ اس کے مطب کے باہر لوگوں کی

ہم سے بات کرنے والے شخص کے تصور میں بھی نہیں ہوتے۔

اس کے برعکس آنکھوں سے دیکھی گئی چیز الفاظ سے کہیں زیادہ طاقت ور اثر رکھتی ہے۔ یہ ایک ایسا فوری اور متاثر کن پیغام دیتی ہے کہ جس کے بعد شک اور غور و فکر کی کوئی گنجائش نہیں رہتی۔ موسیقی کی طرح یہ بھی منطق اور دانش کی حدوں کو پار کر کے انسان کو متاثر کرتی ہے۔

یاد رکھیں کہ الفاظ آپ کو مدافعانہ مقام پر لا کھڑا کرتے ہیں۔ اگر آپ کو وضاحت کرنی پڑ رہی ہے تو آپ کی طاقت واختیار پر سوال کھڑے ہو جاتے ہیں۔ اس کے برعکس تخلیق کردہ منظر یا عکس آپ کی خواہش کے مطابق تاثر پیدا کرتا ہے۔

آنکھوں دیکھے منظر پر سوال اٹھانا مشکل ہوتا ہے۔ یہ انتہائی طاقت ور تاثر پیدا کرتا ہے اس سے غیر ضروری مطلب اور مفہوم نہیں نکالا جا سکتا اور یہ سماجی فرق و فاصلے مٹا دیتا ہے۔ الفاظ بحث کو دعوت دیتے ہیں اور لوگوں میں تقسیم پیدا کرتے ہیں جبکہ عملی مناظر لوگوں کو یکجا کرتے ہیں۔ یہ طاقت حاصل کرنے کا مؤثر اور خالص ترین ذریعہ ہیں۔

علامات بھی اتنی ہی طاقت ور ہوتی ہیں چاہے وہ بصری

قطاریں لگی رہتی تھیں۔ ڈاکٹر مریضوں کے علاج کے لیے کوئی دوا استعمال نہ کرتا بلکہ جسم کا متاثرہ حصہ چاند کی کرنوں کے سامنے کر کے اس حصے کا مساج کرتا اور لوگ ہر بیماری سے شفا پا جاتے اسی وجہ سے وہ مون ڈاکٹر کے نام سے مشہور ہو گیا۔ 1783ء میں مون ڈاکٹر نے ایک امیر کبیر عورت کا علاج کر کے اسے بھلا چنگا کر دیا۔ اس کی شہرت کے بعد مون ڈاکٹر کے پاس غریبوں کے ساتھ ساتھ امیروں کا بھی رش رہنے لگا۔ اب اس کی بیوی نے بھی عورتوں کا علاج شروع کر دیا حالانکہ وہ ڈاکٹر بھی نہ تھی۔ مون ڈاکٹر مریضوں کے متاثرہ حصے کو چاند کی روشنی میں برہنہ کر کے اس کی مالش کرتا۔

علامات اور رمزیت سے بھرپور باتیں کرتا، توجہ اور دلچسپی سے ان کا حال پوچھتا اور حیرت انگیز طور پر مریض اچھا بھلا ہو جاتا۔

ہوں یا کسی بصری منظر کا لفظی بیان ہوں۔ ہر علامت کسی دوسری غیر مرئی چیز کا اظہار کرتی ہے۔ کچھ غیر مرئی اشیاء جیسے خالص پن، حب الوطنی، حوصلہ اور محبت جیسے الفاظ بہت جذبات رکھتے ہیں اور بہت طاقت ور اثرات رکھتے ہیں۔

رومی شہنشاہ کانسٹیٹا ئین (Constantine) اپنی زندگی کا زیادہ تر حصہ سورج کی پوجا کرتا رہا پھر ایک دن اس نے سورج پر صلیب کی علامت بنی دیکھ لی اور عیسائیت قبول کر لی بلکہ پوری رومی سلطنت عیسائی ہو گئی۔ پوری دنیا کے مبلغین بھی شاید مل کر ایسا نہ کر پاتے جو ایک علامت نے کر دیا۔ آپ ایسی ہی علامت تلاش کر لیں اسے خود سے منسوب کریں اور یہ علامت آپ کو ناقابلِ بیان طاقت دے گی۔

سب سے مؤثر تو علامات اور مناظر کا امتزاج ہے۔ ایک ایسا امتزاج جو پہلے کبھی کسی نے نہ دیکھا ہو لیکن یہ ملاپ آپ کے اس نئے خیال یا مسلک کو واضح طور پر بیان کرتا ہو۔ پرانے مناظر اور علامات میں سے نئی تخلیق تو اور بھی زیادہ مؤثر ہو گی۔ ایسی علامات دیکھنے والوں کو اس لیے زیادہ متاثر کرتی ہیں کیونکہ دیکھنے والوں کو ان میں اپنائیت محسوس ہوتی ہے۔ علامات کی طاقت کو اپنی فوج کو متحد کرنے کے لیے استعمال کریں۔

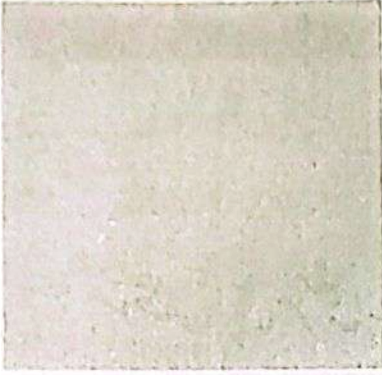
ہال کے ایک سرے پر مینارِ بابل بنا ہوا تھا۔ لوگ قطار بنا کر سیڑھیاں چڑھتے ہوئے اوپر جاتے۔ انہیں عجیب و غریب شور سنائی دیتا کہیں کوئی پیدائشی اندھا چلا رہا ہوتا کہ اس کی بینائی واپس مل گئی۔

مریض اوپر پہنچتا تو اونچی اونچی کھڑکیوں سے چاندنی چھن چھن کر اندر آ رہی ہوتی۔ ہال میں چاندنی عجیب زاویوں سے پڑتی، چاند ایک علامتی رمزیت کا اظہار کرتا تھا جو لوگوں کے اندر کی قوت ارادی کو جلا بخشتا اور لوگ ٹھیک ہو جاتے۔ ڈاکٹر مون نے یہ راز پا لیا تھا کہ زیادہ تر لوگ باتوں، وضاحتوں اور تعقل پر زیادہ یقین نہیں رکھتے وہ سائنسی مظاہرے کے مقابلے میں اپنے جذبات کی فوری تسکین کا کوئی ذریعہ چاہتے ہیں۔

1648ء میں فرانس میں بادشاہ کے خلاف بغاوت کے دوران بادشاہ کے وفاداروں نے باغیوں کو غلیل اٹھائے لڑکوں کے ساتھ تشبیہ دی۔ فرانسیسی زبان میں غلیل کو (Fronde) کہتے ہیں۔Cardinel Retz نے فیصلہ کیا کہ اسی غلیل کی علامت (جو حقیقتاً انہیں معمولی ظاہر کرنے کے لیے ان سے منسوب کی گئی) کو باغیوں کے نشان کے طور پر استعمال کرے گا۔ ان کی بغاوت کو Frandes اور باغیوں کے لیے Fronders کی اصطلاح استعمال کی جانے لگی۔ انہوں نے ایسے Hats پہننے شروع کر دیے جن پر غلیل کا نشان بنا ہوتا تھا اور یہ علامت باغیوں کو اکٹھا کرنے کے لیے استعمال ہونے لگی۔ اگر یہ علامت نہ ہوتی تو شاید باغیوں کا وجود ختم ہو جاتا۔ آپ بھی ہمیشہ اپنے مقصد کی مناسبت سے کوئی علامت تلاش کریں اور اس علامت کے ساتھ جتنی گہری جذباتی نسبت ہوگی اتنا ہی بہتر ہے۔ اس طرح کی علامات کو استعمال کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ انہیں ایسے عظیم الشان منظر سے جوڑ دیا جائے جو لوگوں میں رعب و دبدبہ قائم کرے اور انہیں دوسرے ناگوار حقائق کی طرف سے متاثر ہونے میں رکاوٹ بن جائے اور ایسا کرنا آسان ہے۔ لوگ ہمیشہ اس چیز سے محبت کرتے ہیں جو عظیم الشان، متاثر

آپ لوگوں کو وضاحتوں سے بالاتر سمجھ میں نہ آنے والا کوئی راستہ بتا دیں منزل تک وہ خود پہنچ جائیں گے۔

یاد رکھیں کہ ہر آدمی اپنی طاقت کے حصول کے لیے مختصر راستہ اپنانے کی کوشش کرتا ہے۔ اُس مقصد کے لیے لوگوں کے شکوک و شبہات اور ان کی خواہشات و تخیلات کی تسکین کے لیے لفظی مناظر اور دلکش علامتیں ترتیب دیں۔ لوگ جوق در جوق آپ کی طرف کھنچے چلے آئیں گے۔



کن اور زندگی سے زیادہ وسیع ہو۔ ان کے جذبات کو بھڑکائیں اور لوگ ہجوم در ہجوم آپ کے گرد اکھٹے ہو جائیں گے۔ بصری علامتیں لوگوں کے دلوں تک پہنچنے کا آسان ترین راستہ ہیں۔

حاصل:

صلیب اور سورج یعنی سولی اور روشنی، موت اور زندہ حیات جاودانی ایک کا دوسرے میں ادغام۔ ایک نئی قوت اور عروج کی علامت، تشریح کے لیے الفاظ کی ضرورت ہی نہیں۔

سند:

لوگ ہمیشہ ظاہری اور سطحی چیزوں سے متاثر ہوتے ہیں۔ اس لیے پرنس (حکمران) کو چاہیے کہ سال کے مناسب مواقع پر میلوں ٹھیلوں اور مختلف مناظر کے ذریعے لوگوں کو مصروف رکھے تاکہ ان کی توجہ اس کی طرف سے ہٹی رہے۔

(Niccolo Maciavelli 1469-1527)

قانون نمبر 38

سوچیں اپنی مرضی سے لیکن دوسروں کی طرح برتاؤ کریں

Think as You like but Behave like Others

پیغام:

اگر آپ اپنے غیر روایتی اور اچھوتے خیالات اور راستوں پر چلتے ہوئے زمانے میں مرّوج طور طریقوں کے برعکس چلنا چاہیں تو لوگ یہی سمجھیں گے کہ آپ صرف توجہ حاصل کرنا چاہتے ہیں اور انہیں کمتر خیال کرتے ہیں اور وہ آپ کو تکلیف یا سزا دینے کا کوئی نہ کوئی راستہ نکال لیں گے۔ اس لیے زیادہ محفوظ راستہ یہ ہے کہ بظاہر عام طور طریقے اپنائیں اپنے نئے خیالات صرف ان دوستوں کو بتائیں جو نہ صرف انہیں برداشت کریں بلکہ آپ کی انفرادیت کو پسند بھی کرتے ہوں۔

ہم سب جھوٹ بولتے اور حقیقی جذبات و تاثرات کو چھپاتے ہیں کیونکہ مکمل طور پر آزادانہ اظہار معاشرتی طور پر ناممکن ہے۔ ہم ابتدائی عمر سے ہی اپنے خیالات کو چھپانا سیکھ جاتے ہیں اور تند مزاج یا عدم احساس تحفظ کے شکار لوگوں سے وہی کہتے ہیں جو وہ سننا چاہتے ہیں اور اس بات کا خیال کرتے ہیں کہ وہ ناراض نہ ہو

478 ق م میں اہلِ سپارٹا (Sparta) نے نوجوان پیاء سانیاس (Pausanias) کی قیادت میں فارس کے خلاف ایک جنگجویانہ ٹیم روانہ کی۔ یونان کی تمام شہری ریاستیں ایران کے حملوں کا شکار بن چکی تھیں اس لیے اس مہم کو تمام یونان کی عملی اور

جائیں۔ ہم سب کے لیے ہی یہ ایک بالکل فطری سی بات ہے۔ بہت سے ایسے خیالات اور نظریات ہیں جنہیں بہت سے لوگ قبول کرتے ہیں اور ان پر بحث کرنا بے معنی ہے۔ ہم صرف اس بات پر یقین کرتے ہیں جس پر ہم یقین کرنا چاہتے ہیں لیکن ہمارے چہرے پر نقاب ہوتا ہے۔

تاہم کچھ ایسے لوگ بھی ہوتے ہیں جو معاشرتی رسم و رواج اور پابندیوں کو اپنی آزادی پر قدغن سمجھتے ہیں اور جو اپنے خیالات اور عقائد کو برتر ثابت کرنے کی ضرورت محسوس کرتے ہیں۔ تاہم ان کی دلیلوں سے بہت تھوڑے لوگ قائل ہوتے ہیں اور بہت زیادہ لوگ ناراض ہوجاتے ہیں۔

دلائل یا بحث کا اس لیے کوئی فائدہ نہیں ہوتا کیونکہ بہت سے لوگ غور وفکر کیے بغیر اپنے خیالات اور آراء پر چپکے رہتے ہیں۔ عقائد اور اعتقاد کے ساتھ ہمارا ایک مضبوط جذباتی تعلق ہوتا ہے۔ ہم اپنے عقائد کے بارے میں دوبارہ سوچنا ہی نہیں چاہتے اور جب کوئی دلیل کے ذریعے براہِ راست یا بالواسطہ رویّے کے ذریعے ہمارے عقائد اور آراء پر سوال اٹھاتا ہے تو ہم معاندانہ رویّہ اختیار کر لیتے ہیں۔

عقلمند اور چالاک لوگ ابتداء میں ہی جان لیتے ہیں کہ وہ

اخلاقی مدد حاصل تھی۔ نوجوان پاء سانیاس برقی سرعت سے آگے بڑھا قبرص (Cyprus) فتح کرتا ہوا ایشائے کوچک کے اہم شہروں ہیلس پانٹ (Hellespont) اور بازنطین پر قابض ہوگیا۔

اب پاء سانیاس شاہِ فارس دارا سلطنت کے اہم حصے کا مالک تھا۔ اس نے عوامی اجتماعات میں ایرانی شاہی ملبوسات اور ایرانی تہذیب وتمدن کا اظہار شروع کر دیا۔ ایرانی بادشاہوں کی طرح اپنے بالوں میں پوماد (Pomades) خوشبو کا استعمال کرنے لگا۔ لہراتے ہوئے فارسی شاہی خلقت زیب تن کرنے لگا اور اپنے ساتھ مصری محافظ رکھنے لگا اور اپنے اس نئے طرز زندگی میں اپنے فوجی جوانوں سے فاصلہ رکھنے لگا۔ بڑی بڑی پر تعیش دعوتوں کا اہتمام کیا جانے لگا جن میں پاء سانیاس ایرانی بادشاہوں کی طرح شاہی کرسی پر بیٹھتا۔ الغرض فتح اور کامیابی کا خمار اس کے سر کو چڑھ گیا۔

روایتی خیالات اور باتوں پر یقین کیے بغیر بھی ان کا اظہار کر سکتے ہیں۔ لوگوں میں گھل مل کر رہنے سے ہمیں یہ طاقت حاصل ہوتی ہے کہ ہم اپنے نظریات کا مخصوص لوگوں کے سامنے اظہار بھی کر سکتے ہیں اور معاشرے میں تنہائی اور علیحدگی کا شکار بھی نہیں ہوتے۔ ایک دفعہ جب ہم طاقت میں آ جاتے ہیں پھر ہم براہِ راست یا بالواسطہ لوگوں کو اپنے خیالات پر قائل کر سکتے ہیں۔ کبھی یہ سوچنے کی حماقت نہ کریں کہ پرانے خیالات یا روایات ختم ہو چکی ہیں۔

مثال کے طور پر Jonas Salk نے سوچا کہ سائنس اب قدیم سیاست اور اونچ نیچ کے مسائل سے نکل آئی ہے اس لیے وہ اپنی پولیو ویکسین پر تحقیق کو اپنے ہم عصر سائنسدانوں کے علم میں لائے بغیر عوام میں لے آیا۔ اس نے دوسرے سائنسدانوں کی محنت کو بالائے طاق رکھ کر خود سارا اعزاز لینے کی کوشش کی۔ ہو سکتا ہے کہ عوام میں اسے بہت مقبولیت ملی ہو لیکن سائنسدانوں کے گروہ نے اس سے قطع تعلق کر دیا۔ اپنی برادری کی قدیم روایات کو رد کرنے سے وہ بالکل تنہا ہو گیا اور اسے بعد میں کئی سال محنت کرنا پڑی تب جا کر وہ دوبارہ ان سے تعلق استوار کر سکا۔

پاء سانیاس کی فوج اس کے بدلے اطوار کو پہلے پہل عارضی تبدیلی سمجھی لیکن جب ان کے ساتھ پاء سانیاس کا رویہ بدل گیا وہ بات بات پر اپنے فوجیوں کی بے عزتی کرنے لگا تو فوج میں یہ بات پھیل گئی کہ وہ غداری کر کے ایرانیوں سے جا ملا ہے اور دار جیسا شہنشاہ بننے لگا ہے۔ بغاوت کے خطرے سے بچنے کے لیے اہلِ سپارٹا نے اسے سپہ سالاری سے سبکدوش کر کے واپس سپارٹا بلوا لیا۔

پاء سانیاس نے واپس آ کر اپنے ایرانی طور طریقے جاری رکھے۔ چند ماہ بعد وہ اپنے طور پر اپنے مفتوحہ شہر ہیلس پائٹ آ گیا۔ اس نے اعلان کیا کہ وہ ایران کے خلاف جنگ جاری رکھے گا۔ دراصل وہ شہنشاہ دارا کی مدد سے پورے یونان پر حکمرانی کے خواب دیکھ رہا تھا۔

اہل سپارٹا نے پاء سانیاس کو عوام دشمن قرار دیا اور اس کی گرفتاری کے لیے آدمی روانہ کر دیے۔

صاحبِ اقتدار لوگ نہ صرف Salk جیسا جرم کرنے سے بچتے ہیں بلکہ وہ معاشرے کی روایات کے مطابق چلنے کا دکھاوا بھی کرتے ہیں اور صدیوں سے سیاستدانوں اور دھوکہ بازوں کا یہی وطیرہ رہا ہے۔

جولیس سیزر اور فرینکلن ڈی روز ویلٹ جیسے راہنما بھی اپنے فطری آمرانہ مزاج پر قابو پا کر ہی عام آدمی کے ساتھ رشتہ مضبوط کر سکے۔ وہ یہ تعلق چھوٹے چھوٹے اشاروں کنایوں سے ظاہر کرتے جو اکثر علامتی ہوتے تاکہ وہ لوگوں پر یہ ظاہر کر سکیں کہ وہ بھی برتر مقام پر ہونے کے باوجود عام لوگوں جیسی قدریں پسند کرتے ہیں۔

اس عمل کی منطقی انتہا یہ ہے کہ آپ سب کے لیے سب کچھ ہو جائیں۔ جب بھی آپ لوگوں میں جائیں تو اپنے انفرادی خیالات کو پیچھے چھوڑ جائیں اور اپنے چہرے پر ایسا نقاب اوڑھ لیں جو اس گروہ کے مطابق ہو جس میں آپ موجود ہوں۔ بسمارک نے سالوں تک بہت خوبصورتی سے یہ کھیل کھیلا۔ لوگوں کو مبہم سا اندازہ ہوتا تھا کہ وہ کیا کرنا چاہتا ہے لیکن کبھی واضح علم نہیں ہوتا تھا۔ لوگوں کو جب یہ لگے کہ آپ انہی جیسے خیالات رکھتے ہیں تو وہ آسانی سے آپ کے جال میں پھنس جاتے ہیں۔ اگر آپ محتاط ہوں تو وہ کبھی آپ کو منافقت

پاء سانیاس نے خود کو رضا کارانہ طور پر گرفتاری کے لیے پیش کر دیا۔ سپارٹا واپس پہنچ کر اس نے غداری کے الزمات کا کامیاب دفاع کیا۔ اس کے خلاف الزامات میں رواج کے برعکس مفتوحہ علاقے کو اپنے نام سے منسوب کرنا بھی شامل تھا۔ یہ الزام سچ ثابت ہوا اہم اہلِ سپارٹا نے اپنے سابقہ ہیرو کو رہا کر دیا۔ پاء سانیاس نے اس آزادی سے غلط مطلب لیا اور اپنا ایک قاصد شہنشاہِ ایران دارا کے پاس بھیجنا چاہا۔ قاصد نے تمام ماجرا یونانیوں کے اربابِ اختیار کو سنا دیا۔ انہوں نے فوری گرفتاری کے بجائے اپنے کانوں سے اس بات کو سننا چاہا۔ قاصد واپس آیا تو پروگرام کے مطابق مندر میں پاء سانیاس اور قاصد کے درمیان ملاقات ہوگئی تو مندر میں پہلے سے چھپے ہوئے حکام اس گفتگو کو سن کر حیران رہ گئے۔ اسے گرفتار کر لیا گیا اور قید کے دوران بھوک کے ہاتھوں پاء سانیاس کا

کا الزام نہیں دیں گے۔ آپ انہیں کبھی علم ہی نہ ہونے دیں کہ آپ اصل میں کیا چاہتے ہیں۔ وہ کبھی یہ تصور نہیں کریں گے کہ آپ کوئی معاشرتی قدریں نہیں مانتے کیونکہ آپ وہی قدریں تسلیم کرتے ہیں (بظاہر) جوان کی ہیں۔

خاتمہ ہوا۔ آپ نے دیکھا کہ ایک عظیم جرنیل نے تمام روش سے ہٹ کر طور طریقے اپنائے۔ عام لوگوں نے ایک حد تک تو برداشت کیا لیکن یہ روش جب حد سے بڑھ گئی تو وہ اپنی جان سے ہاتھ دھو بیٹھا۔ یہ عوامی ذہنیت ہے کہ لوگوں کے درمیان رہنے والا فرد ان جیسا ہی ہونا چاہیے۔

عکس:

سفید بھیڑوں کا غول ایک سیاہ بھیڑ کو قبول نہیں کرتا کیونکہ سب بھیڑیں اسے اجنبی سمجھتی ہیں۔ اس طرح بھیڑ یا تو پیچھے رہ جاتی ہے یا اکیلی بھٹکتی رہتی ہے جہاں بھیڑیے اسے اپنا شکار بنا لیتے ہیں۔ ہمیشہ غول کے ساتھ رہیں۔ جتنی زیادہ تعداد ہوگی آپ اتنے ہی زیادہ محفوظ ہوں گے۔ اپنے اختلافات خود تک محدود رکھیں اور ان کا اظہار مت کریں۔

سند:

مقدس اور پاک چیز کتوں کے سامنے مت پھینکیں اور اپنے موتی سوروں کے سامنے مت ڈالیں وہ ان موتیوں کو پاؤں تلے روندتے ہوئے آپ پر حملہ آور ہو جائیں گے۔

(Jesus Christ, Mathew, 7:6)

قانون نمبر 39

مچھلی پھانسنے کے لیے پانی میں ہلچل مچائیں

Stir up Waters to Catch Fish

پیغام:

غصہ اور جذبات حکمتِ عملی کے لیے تباہ کن ثابت ہوتے ہیں۔ آپ کو ہمیشہ پرسکون رہ کر اپنے مقصد کو ذہن میں رکھنا چاہیے۔ لیکن اگر آپ پرسکون رہتے ہوئے اپنے دشمنوں کو غصہ دلا سکیں تو آپ بہت فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ اپنے دشمنوں کو غصہ دلا کر ان کا کمزور پہلو معلوم کریں جس سے آپ معاملات اپنے حق میں کر سکتے ہیں۔

غصے میں ردِعمل کا اظہار کرنے والے لوگ آخر کار مذاق کا نشانہ بنتے ہیں کیونکہ ان کا ردِعمل نسبتاً بے قابو ہو جاتا ہے۔ وہ معاملات کو غیر ضروری طور پر سنجیدگی سے لیتے ہیں اور خود کو پہنچی تکلیف یا بے عزتی کو بڑھا چڑھا کر دیکھتے ہیں۔ وہ توہین کے معاملے میں اتنے حساس ہوتے ہیں کہ اس بات کا مذاق بن جاتے ہیں۔ اس سے بھی زیادہ مضحکہ خیز بات ان کا یہ یقین ہے کہ ان کی طرف سے غصے میں پھٹ پڑنا، طاقت اور مضبوطی کا اظہار ہے۔ سچائی اس کے برعکس ہے بھڑک اٹھنا

ہیل سلاسی (Haile Selassie) بادشاہ بنتا ہے:

1920ء کی دہائی میں ہیل سلاسی ایتھوپیا (Ethiopia) پر مکمل اقتدار حاصل کرنے میں کامیاب ہو گیا۔

مرحوم بادشاہ کی سوتیلی بیٹی اور جانشین ملکہ زیادیتو (Zauditu) کے سرپرست کے طور پر کام کرتے ہوئے اس نے برس ہا

طاقت کا نہیں بلکہ بے بسی کا اظہار ہے۔ ہوسکتا ہے کہ وقتی طور پر لوگ آپ کے بھڑکنے سے ڈر جائیں لیکن آخر میں وہ آپ کی عزت کرنا چھوڑ دیتے ہیں۔ وہ یہ محسوس کرتے ہیں کہ جلدی اور آسانی سے بے قابو ہو جانے والے شخص کو مات دینا آسان ہے۔ تاہم اس سوال کا جواب یہ نہیں ہے کہ ہم اپنے غصے یا جذباتی ردِعمل کو بے جا حد تک دبائیں کیونکہ اپنے جذبات کو دبانا ہماری توانائی کے زیاں کا باعث ہوتا ہے اور ہمارا برتاؤ عجیب وغریب ہو جاتا ہے۔ اس کے بجائے ہمیں اپنا نکتہ نظر تبدیل کرنا چاہیے۔ ہمیں احساس کرنا چاہیے کہ معاشرتی معاملات اور طاقت کے ایوانوں میں کچھ بھی ذاتیات پر مبنی نہیں ہوتا۔ ہر کوئی واقعات کے ایک سلسلے میں مقید ہوتا ہے جو موجودہ لمحے سے بہت پیچھے تک پھیلے ہوئے ہیں۔ ہمارے غصے کی جڑیں عام طور پر ہمارے بچپن کے مسائل میں ہوتی ہیں جس کی وجہ ہمارے والدین کا غصہ اور نامناسب برتاؤ ہوتا ہے جس کی جڑیں ان کے بچپن میں ہوتی ہیں۔ اسی طرح دوسرے لوگوں کے ساتھ ہمارے معاملات اور مختلف انداز میں اٹھائی گئی تکلیفیں بھی ہمارے غصے کا باعث ہوتی ہیں۔ لگتا ایسا ہی ہے کہ کوئی ایک فرد ہمارے غصے کو ہوا دیتا ہے لیکن حقیقت اس سے کہیں زیادہ پیچیدہ ہے۔

برس تک ایتھوپیا کے جنگجو سرداروں کے خلاف کارروائیاں کرتے ہوئے بہت کامیابی کے ساتھ ان کا اثر ورسوخ ختم کر ڈالا تھا۔ اس کے راستے کی ایک رکاوٹ ملکہ گگسہ اور اس کے خاوند راس (Ras Gugsa) کی صورت میں باقی تھی۔ ہیل سلاسی نے راس گگسہ کو شمالی صوبے کا گورنر بنا کر دارالسلطنت سے باہر نکال دیا۔ گگسہ نے بطور گورنر اپنا کردار بخوبی نبھایا لیکن ہیل سلاسی نے کبھی اس پر اعتماد نہیں کیا۔

ایتھوپیا کے تمام باغی قبائل کی سرکوبی کر دی گئی تھی لیکن ہیل سلاسی شمالی قبیلے ازیبو گالاس (Azebu Gallas) کی بغاوت سے آنکھیں بند کر کے انہیں مزید طاقت ور بننے میں معاون ثابت ہو رہا تھا۔ باغی قبیلہ ٹیکس ادا کرتا نہ کسی شاہی حکم کی تعمیل کرتا۔

بالآخر 1929ء میں ہیل سلاسی نے شاہی فوج کو اس قبیلے کی سرکوبی کے لیے راس گگسہ کی قیادت میں روانہ کیا۔ راس گگسہ

ہمارے غصے کی اصل وجہ صرف وہ فرد یا انفرادی واقعہ ہی نہیں ہوتا۔

اگر کوئی شخص غصے میں آپ پر پھٹ پڑے جو کہ آپ کی غلطی کے مقابلے میں غیر ضروری طور پر زیادہ ہو تو یاد رکھیں کہ یہ غصہ صرف آپ پر نہیں ہے۔ اس کی وجہ کہیں بڑی ہے ماضی میں لگے زخم اس کی بنیادی وجہ ہیں اور یہ غصہ اس قدر اہم نہیں ہے کہ اسے سمجھنے کی زحمت کی جائے۔ اسے ذاتی عناد سمجھنے کے بجائے آپ اسے اپنے خلاف ایک سوچی سمجھی چال تصور کریں جو کہ اسی غصے کی آڑ میں آپ کے خلاف کارروائی کا بہانہ تو نہیں ہے۔ آپ کو قابو میں کرنے یا سزا دینے کی وجہ تو نہیں گھڑی جا رہی ہے۔

نکتہ نظر کی تبدیلی سے آپ مزید توانائی اور واضح حکمتِ عملی کے ساتھ طاقت کا کھیل کھیلیں گے۔ غیر ضروری ردِعمل کا اظہار نہ کر کے آپ لوگوں کے جال سے بچ سکتے ہیں اور ان کی چال کو ان پر الٹ سکتے ہیں۔

تین سلطنتوں کی ایک اہم جنگ میں کمانڈر Ts'ao Ts'ao کے مشیروں کو کچھ ایسی دستاویزات ملیں جن کے مطابق اس کے کچھ جرنیل دشمن کے ساتھ مل چکے تھے۔ مشیروں نے زور دیا کہ ان کو گرفتار کر کے سزائے موت دی جائے۔ لیکن Ts'ao Ts'ao نے حکم

نے اس مہم سے انکار تو نہیں کیا لیکن اس کے احساسات کو بہت ٹھیس لگی کیونکہ اس کے دل میں اس کے قبیلے کے خلاف کوئی کینہ نہیں تھا۔ وہاں پہنچ کر راس گگسہ نے فوج میں افواہ پھیلا دی کہ ہیل سلاسی پوپ سے اختلافات کی بنیاد پر مرتد ہو گیا ہے اور سلطنت ایتھوپیا کو روس کیتھولک چرچ سے منسلک کر کے اٹلی کی کالونی بنا دینا چاہتا ہے۔ افواہ نے خوب کام کیا اور مارچ 1930ء میں 35 ہزار فوجیوں پر مشتمل فوج ازیبو گالاس (Azebu Gallas) کے بجائے دارالحکومت ادیس ابابا (Addis Ababa) کی طرف بڑھنے لگی۔ گگسہ بالآخر ہیل سلاسی کے خلاف بغاوت میں کامیاب ہو چکا تھا۔ اُدھر ہیل سلاسی بھی گگسہ کے ارادوں سے بے خبر نہیں تھا۔ وہ پہلے ہی چرچ سے اپنے حق میں فتویٰ حاصل کر چکا تھا جس میں پوپ اسے سچا عیسائی قرار دے چکا تھا۔

ہیل سلاسی نے اس فتویٰ کے

دیا کہ وہ کاغذات جلا دیئے جائیں اور معاملے کو فراموش کر دیا جائے۔ جنگ کے اس اہم مرحلے میں اپنے جرنیلوں کے خلاف اس طرح کے عمل سے فوج کی توجہ جرنیلوں کی غداری کی طرف ہو جاتی جس سے فوج کا حوصلہ بہت متاثر ہوتا۔ وہ تھوڑا انتظار کر کے جنگ کے بعد بھی جرنیلوں کے ساتھ انصاف کر سکتا تھا۔ Ts'ao Ts'ao نے اپنا دماغ ٹھنڈا رکھا اور درست فیصلہ کیا۔

غصہ ہمارے لیے انتخاب محدود کر دیتا ہے اور طاقت ور لوگ اپنے سامنے ہمیشہ مختلف راستے رکھتے ہیں۔ ایک بار جب آپ یہ سیکھ لیتے ہیں کہ تمام معاملات کو ذاتی نکتہ نظر سے نہ دیکھیں اور اپنے جذباتی ردِعمل پر قابو پا لیں تو آپ انتہائی طاقت ور مقام اور حالت پائیں گے اور اب آپ دوسرے لوگوں کے جذباتی ردِعمل کے ساتھ کھیل سکتے ہیں۔

احساسِ عدم تحفظ کے شکار لوگوں کی مردانگی کو ابھاریں اور ان کے سامنے ایک آسان فتح کا راستہ دکھا کر ردِعمل پر اُکسائیں۔ ایک گرم دماغ دشمن کے لیے بہترین ردِعمل یہ ہے کہ اسے بالکل کوئی جواب ہی نہ دیا جائے۔ کسی ایسے دشمن کے لیے غصے میں بے قابو ہونے کے لیے اس سے زیادہ بڑا محرک ہو ہی نہیں سکتا۔ اگر یہ چیز آپ کے فائدے میں ہو سکتی ہے تو محض آمرانہ بے

پمفلٹ چھپوائے اور باغی فوج کے اوپر ہوائی جہاز کے ذریعے پھنکوائے۔ ان پمفلٹوں سے جادو جیسا اثر ا ہوا باغی فوج سے بغاوت کا جواز چھن گیا۔ اُدھر ہیل سلاسی نے گکسہ کے دوستوں اور حمایتیوں کو پیسے دے کر اس کی حمایت سے دست بردار کروا لیا تھا۔

جب گکسہ سے جنگ کا آغاز کیا گیا تو بد دل باغی فوج ہیل سلاسی کا مقابلہ نہ کر سکی۔ گکسہ کے حمایتی اس کی مدد کو نہ آئے۔ ایسے حالات میں زیادہ تر باغی فوجی شکست کھا گئے یا انہوں نے راہِ فرار اختیار کی۔ گکسہ لڑائی کے دوران مارا گیا اس کے دکھ میں ملکہ بھی چند دن بعد اس جہان سے کوچ کر گئی۔ 30 اپریل 1930ء کو ہیل سلاسی کی باقاعدہ تاج پوشی کر کے اسے شہنشاہِ ایتھوپیا کا خطاب دے دیا گیا۔

ہیل سلاسی نے اپنی مشتعل نہ ہونے والی طبیعت کے باوصف اپنے تمام دشمنوں کو راستے سے ہٹا دیا۔ گکسہ اس کے راستے کی سب

نیازی کا انداز اختیار کریں۔ نہ تو فاتحانہ انداز اپنائیں نہ ہی طنزیہ بلکہ صرف لاپرواہی کا رویہ ظاہر کریں۔ اس سے ان کو مزید آگ لگے گی اور جب وہ اپنی بدمزاجی دکھا کر سب کے سامنے شرمندہ ہو چکے ہوں گے تو آپ کو کئی فتوحات حاصل ہوں گی جن میں سے ایک یہ ہوگی کہ آپ لوگوں کے سامنے اپنی متانت اور باوقار انداز کا لوہا منوالیں گے۔

سے بڑی رکاوٹ تھا۔ ہیل سلاسی نے اسے ایک ایسے قبیلے کے خلاف کارروائی کے لیے بھیجا جس کے ساتھ اس کا کوئی تنازعہ نہیں تھا۔ اس سے گگسہ مشتعل ہو گیا اور ہیل سلاسی کے جال میں پھنس گیا۔ طیش میں آ کر آدمی اندھا ہو جاتا ہے وہ اپنے سود و زیاں کے احساس سے عاری ہو جاتا ہے اور ایسے میں اسے شکار کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

حاصل:

تالاب میں پانی صاف اور پرسکون ہو تو مچھلیاں سطح سے کافی نیچے ہوتی ہیں۔ آپ پانی میں تھوڑی سی ہلچل پیدا کریں تو مچھلیاں سطح کے قریب آ جاتی ہیں۔ مزید ہلچل سے مچھلیاں غصے میں آ کر سطح پر آ جاتی ہیں اور ہر چیز پر حملہ کرتی ہیں اور انہی چیزوں میں وہ کانٹا بھی ہوتا ہے جس میں مچھلی پھنس جاتی ہے۔

سند:

اگر آپ کا دشمن گرم مزاج ہے تو اسے غصہ دلانے کی کوشش کریں اگر وہ مغرور ہے تو اس کی انا پر ضرب لگائیں۔ جو شخص دشمن کو پہلے حرکت کرنے یا چال چلنے پر مجبور کرنے میں ماہر ہوتا ہے وہ ایسی صورت حال پیدا کرتا ہے جس سے دشمن عملی قدم اٹھائے۔ وہ دشمن کے سامنے چارے کا بکرار کھتے ہوئے اسے مسلسل حرکت میں رکھتا ہے اور موقع پاتے ہی اس پر حملے کرتا ہے۔

(Sun-tzu, Forth Century B.C.)

قانون نمبر 40

مفت کا کھانا ٹھکرا دیں

Despise the Free Lunch

پیغام:

جو کچھ بھی مفت میں پیش کیا جائے اس میں عام طور پر کوئی چال یا کوئی پوشیدہ مقصد ہوتا ہے۔ جو چیز کسی قابل ہوتی ہے اس کی قیمت ادا کی جانی چاہیے۔ قیمت ادا کر کے حاصل کی گئی اشیاء کے لیے آپ کسی بھی احسان، احساسِ جرم یا دھوکے سے دور رہتے ہیں۔ بہتر یہی ہے کہ پوری قیمت ادا کی جائے کیونکہ عمدہ چیزوں کی رعایتی قیمت نہیں ہوتی۔ رقم خرچ کرنے میں فیاضی اختیار کریں اور اس سلسلے کو جاری رکھیں کیونکہ سخاوت طاقت حاصل کرنے کے لیے مقناطیس کا کام کرتی ہے۔

طاقت کے ایوانوں میں ہر چیز کو اس کی قیمت سے پرکھنا چاہیے اور ہر چیز کی ایک قیمت ہوتی ہے۔ ہر وہ چیز جو مفت میں ملے یا بالکل سستے میں آئے اس کی عام طور پر کسی نہ کسی احسان یا سمجھوتے کی صورت میں قیمت ادا کرنا پڑتی ہے۔ بعض اوقات معیار پر سمجھوتہ کیا جاتا ہے اور اسی طرح یہ سلسلہ جاری رہتا ہے اور یہ سمجھوتے کوئی نہ کوئی عدم تحفظ پیدا کرتے ہیں۔ طاقت ور لوگ صرف

دولت ایک پتھر:

پرانے وقتوں میں کسی شہر میں ایک امیر آدمی رہتا تھا۔ وہ بہت کنجوس تھا اس نے اپنی تمام جائیداد فروخت کر کے بہت سا سونا خرید لیا۔ پھر اس سونے کو پگھلا کر اس نے ایک گولا بنا لیا۔ اب اس گولے کو چوروں سے بچانے

اپنی سب سے قیمتی چیز کا تحفظ کرنا چاہتے ہیں جوان کی خودمختاری اور حالات کو اپنی مرضی کے مطابق ڈھالنے کی گنجائش ہے۔ پوری قیمت ادا کرنے کے بعد طاقتور لوگ کسی طرح کی احسان مندی یا دوسرے سمجھوتے کی پریشانی سے بچ جاتے ہیں۔

دولت کے معاملے میں فیاضی اور لچک ہمیں اس پرانی تکنیک کی یاد دلاتی ہے کہ باقاعدہ سوچی سمجھی سخاوت ہم اس وقت دکھا سکتے ہیں جب ہم کچھ دینے کی آڑ میں درحقیقت کچھ لینا چاہتے ہیں۔ ایک مناسب تحفہ دے کر آپ تحفہ وصول کرنے والے کو احسان مند کرتے ہیں۔ سخاوت لوگوں کو دھوکہ کھانے کے لیے آسان شکار بناتی ہے۔ سخی آدمی کی ساکھ حاصل کرنے کے بعد آپ لوگوں کی نظر میں اچھے بنتے ہیں اور اسی طرح انہیں اپنی طاقت کے کھیل کے بارے میں آسانی سے گمراہ کرتے ہیں۔

ہر ایک شخص جو رقم کو اپنے مقاصد کے لیے فیاضی سے اور تخلیقی حکمتِ عملی کے تحت استعمال کرتا ہے اس کے مقابلے میں ہزاروں ایسے لوگ ہوتے ہیں جو پیسہ جوڑنے کی تباہ کن حکمتِ عملی پر عمل پیرا ہوتے ہیں۔ یہ دونوں طرح کے لوگ طاقت ور لوگوں کے لیے دو متضاد پہلوؤں کی طرح ہوتے ہیں اگر آپ ان کو اچھی طرح

کے لیے ایک محفوظ جگہ دفن کر دیا۔
اب اس کا معمول تھا کہ روزانہ جا کر اس جگہ کو دیکھتا اور تسلی کرتا کہ اس کا سونا ابھی تک محفوظ تھا۔ اس کا ایک ملازم بہت چالاک تھا اس نے امیر آدمی کے معمولات پر نظر رکھی اور سمجھ لیا کہ وہاں ضروری کوئی خزانہ دفن ہے۔ ایک دن اس نے وہ سونا نکالا اور غائب ہو گیا۔ کنجوس آدمی کو جب پتہ چلا تو رو رو کر برا حال ہو گیا۔ ایک پڑوسی نے جب سارا ماجرا سنا تو مشورہ دیا کہ اس جگہ پر ایک بڑا پتھر دفن کر دو اور فرض کر لو کہ تمہارا سونا پڑا ہے کیونکہ جو دولت خرچ نہ کی جائے وہ پتھر ہی ہے۔

لوئیس چہاردہم کی سخاوت:
شاہ فرانس لوئیس چہاردہم دولت کی طاقت سے خوب واقف تھا۔ لوئیس نے جب تخت سنبھالا تو مشکل حالات درپیش تھے۔ اس کا دربار اشرافیہ کے دل میں ایک کانٹا بن کر کھٹک رہا تھا اور وہ اس

پہچان لیں تو آپ ان کی سخاوت اور کنجوسی کو اپنے فائدے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

حریص انسان:

حریص اور لالچی انسان رقم کے مقابلے میں انسانیت کو کمتر خیال کرتے ہیں۔ ان کی زندگی اصل میں بے جان بیلنس شیٹ (دولت کا حساب) ہوتی ہے۔ وہ دوسروں کو محض دولت کمانے کا مہرہ یا اس میں رکاوٹ کے طور پر دیکھتے ہیں۔ وہ لوگوں کے جذبات کو روند ڈالتے ہیں اور اس طرح بہت اہم یا قیمتی اتحادی کھو دیتے ہیں۔ کوئی بھی ایسے حریص انسان کے ساتھ کام نہیں کرنا چاہتا اور آخر کار وہ تنہا رہ جاتے ہیں۔ انہیں دھوکہ دینا نہایت آسان ہوتا ہے۔ انہیں بس آسانی سے بہت سا پیسہ کمانے کا جھانسہ دیں اور وہ بہت آسانی سے جال میں آ جائیں گے۔ اب یہ آپ کی مرضی ہے کہ ان سے دور رہیں تاکہ وہ آپ کا استحصال نہ کر سکیں یا ان کی حرص کو اپنے فائدے کے لیے استعمال کریں۔

بے رحم سودے باز انسان:

طاقت ور لوگ کسی بھی چیز کی اہمیت کا اندازہ اس کی قیمت سے لگاتے ہیں اور یہ قیمت صرف رقم نہیں بلکہ وقت، عزت و ساکھ اور ذہنی سکون کے حساب سے بھی

کے خلاف بغاوت کو ہوا دینے کی کوششوں میں مصروف تھے۔ بادشاہ نے ایسے حالات پیدا کر دیے کہ امراء سلطنت کو دربار میں اپنی پوزیشن برقرار رکھنے کے لیے بے تحاشا دولت خرچ کرنی پڑتی۔ اس عالم میں وہ بادشاہ کی عنایات پر انحصار کرنے پر مجبور تھے۔ بادشاہ ان کی اس مجبوری کا فائدہ اٹھاتے ہوئے انہیں اپنے قابو میں رکھتا۔

اس کے علاوہ لوئیس نے مصلحت آمیز سخاوت اپنا کر اپنے وزراء اور امراء کو اپنے سامنے جھکنے پر مجبور کر دیا۔ وہ جب دیکھتا کہ کوئی درباری اس کے لیے پریشانی کا باعث بن رہا ہے تو وہ اس درباری کی طرف سے نظریں پھیر کر اسے بالکل نظرانداز کر دیتا۔ درباری ابھی اس بات پر پریشان ہوتا کہ بادشاہ اچانک اس کے بیٹے کو کسی اچھی آسامی پر تعینات کر دیتا اور معاوضے میں

شمار کی جاتی ہے اور یہی وہ چیز ہے جو سودے باز شخص نہیں سمجھ سکتا۔ وہ اپنا قیمتی وقت بھاؤ تاؤ میں ضائع کرتا ہے اور اسی بات پر پریشان ہوتا رہتا ہے کہ یہی چیز کہیں اور سے شاید وہ کچھ کم قیمت میں حاصل کر سکتا ہے اور اس کے علاوہ وہ اپنے بھاؤ تاؤ کے نتیجے میں جو چیز حاصل کرتا ہے وہ اکثر معیاری نہیں ہوتی۔ اسے بہت مرمت کی ضرورت ہوتی ہے یا پھر کسی اعلیٰ معیار کی چیز کے مقابلے میں آدھی زندگی رکھتی ہے۔ اس طرح کے لوگ عام طور پر خود کو ہی نقصان پہنچاتے ہیں لیکن ان کا رویہ متعدی بیماری کی طرح پھیلتا ہے۔

اذیت پسند امیر آدمی:

ایک اذیت پسند آدمی اپنے مال و دولت کی بنیاد پر اپنی طاقت منوانے کے لیے شیطانی کھیل کھیلتا ہے۔ مثال کے طور پر ہوسکتا ہے کہ وہ آپ کو آپ ہی کی رقم کے لیے خواہ مخواہ انتظار کروائے اور وعدے کرتا رہے کہ آپ کا چیک بس پہنچنے ہی والا ہے۔ ایسا اذیت پسند بظاہر اس قدر کا حامل لگتا ہے کہ کسی خریدی ہوئی چیز کے بدلے میں فروخت کنندہ کو اذیت دینا اس کا حق ہے۔ رقم کے معاملے میں انہیں کسی وقار، تمکنت یا ساکھ کی پروا نہیں ہوتی۔ اگر آپ بدقسمتی سے اس قسم کے لوگوں کے ہتھے

اتنی اچھی تنخواہ مقرر کر دیتا جو اس اسامی کے مقابلے میں بہت زیادہ ہوتی۔ اس درباری کی ضد اور ہٹ دھرمی دم توڑ دیتی اگر اس درباری کا کوئی عزیز نہ ہوتا تو بادشاہ اس کے علاقے میں بے تحاشا ترقیاتی کام شروع کروا دیتا یا پھر کسی روز اچانک اس درباری کو بادشاہ کی طرف سے کسی ایسی بیش قیمت پینٹنگ کا تحفہ مل جاتا جو وہ درباری یا نواب خواہش کے باوجود نہ خرید سکتا اور پھر چند ماہ بعد بادشاہ بڑی آسانی سے اس درباری کو اپنے مقصد کے لیے استعمال کر لیتا۔ بادشاہ کی عنایات سے مستفید ہونے کے بعد وہ درباری کبھی بادشاہ کی مرضی کے خلاف کوئی قدم اٹھانے کی جرات نہ کرتا۔

بادشاہ لوئیس بہت کایاں اور سمجھ دار انسان تھا۔ اگر وہ اپنے درباریوں کو براہِ راست رشوت دیتا تو اس گھٹیا حرکت سے بادشاہ کی عزت و وقار کو شدید دھچکا لگتا اور وہ اپنے مقصد میں کامیاب نہ ہو سکتا۔

چڑھ جائیں تو طویل عرصہ تک طاقت کے کھیل میں ان کا شکار ہونے سے بہتر ہے کہ وقتی طور پر مالی نقصان برداشت کر کے ان سے پیچھا چھڑا لیں۔

بامقصد سخاوت:

طاقت کے کھیل میں سخاوت کا اپنا ایک مقام ہے۔ یہ لوگوں کو متوجہ کرتی ہے انہیں متاثر کرتی ہے اور انہیں آپ کا اتحادی بناتی ہے۔ لیکن سخاوت اچھی طرح غور و فکر کر کے ایک باقاعدہ مقصد کے تحت کی جانی چاہیے۔ بلا کسی امتیاز کے سخاوت کرنے والے اس لیے سخی ہوتے ہیں کیونکہ وہ چاہتے ہیں لوگ ان کی عزت کریں اور انہیں سراہیں اور ان کی سخاوت بلاتفریق ہوتی ہے۔ اس لیے بعض اوقات براہِ راست اثر نہیں رکھتی۔ اگر وہ ہر کسی کو ہی دیتے رہیں گے تو کوئی کیوں خود کو خاص سمجھے گا؟ ہوسکتا ہے بلاتفریق سخاوت کرنے والے شخص کے ساتھ تعلق بظاہر بہت اچھا لگے لیکن آپ پر ہمیشہ ایسے لوگوں کی سراہے جانے اور پسند کیے جانے کی جذباتی ضرورت کا بوجھ رہتا ہے۔

سلطنت 'لُو' کا سلطان کنگ پی سو مچھلی کا بہت شوقین تھا۔ سلطنت کے طول و عرض میں لوگ مچھلی خرید کر بادشاہ کو نذرانہ پیش کرتے مگر بادشاہ کسی کا تحفہ قبول نہ کرتا۔

بادشاہ نے ایک دن اپنے بھائی کو بتایا کہ اگر میں مچھلی قبول کروں گا تو لوگوں کے زیرِ احسان آ جاؤں گا۔ اگر کسی کے زیرِ احسان آ گیا تو کسی روز مجھے قانون توڑنا پڑے گا۔ قانون کی خلاف ورزی کروں گا تو مجھے بادشاہت سے ہاتھ دھونے پڑیں گے۔

حاصل:۔

لوگ اپنی جان و مال کی حفاظت کے لیے دریا کے سامنے بند باندھ دیتے ہیں۔ ایک جگہ جمع ہونے کے بعد پانی گدلا اور بدبودار ہوجاتا ہے۔ یہ اتنا مہلک ہوتا ہے کہ سوائے کمتر جانداروں کے کوئی مخلوق اس پانی میں باقی نہیں رہ سکتی۔ اس پانی پر نہ تو سفر ہوسکتا ہے نہ کوئی تجارت۔ بند توڑ دیں، پانی کو بہنے دیں، پانی بہہ نکلے گا تو بے شمار دولت پیدا ہوگی۔ ایک خاص مدت کے بعد دریا میں طغیانی کا آنا زیادہ ثمر آور ثابت ہوتا ہے۔ سیلاب زندہ چیزوں کو نئی حیات عطا کرتا ہے، سبزہ و گل پھر سے پھوٹ پڑتے ہیں، زمین زرخیز اور کنویں پانی سے بھر جاتے ہیں۔

سند:۔

عظیم آدمی اگر کنجوسی سے کام لے تو وہ بہت بڑا بے وقوف ہے۔ اعلیٰ مقام کے حامل شخص میں حرص اور لالچ سے بڑی کوئی دوسری خامی نہیں ہوسکتی۔ ایک کنجوس آدمی نہ کوئی علاقہ تسخیر کرسکتا ہے نہ ہی انسانوں کے دل جیت سکتا ہے کیونکہ ایسے آدمی کے کوئی دوست نہیں ہوتے۔ جو آدمی چاہتا ہو کہ اس کے دوست ہوں تو وہ دولت سے محبت نہ رکھے بلکہ دوستوں کے دل جیتنے کے لیے انہیں مناسب انداز اور طریقے سے تحفے تحائف دیتا رہے۔ جیسے مقناطیس لوہے کو اپنی طرف کھینچتا ہے اسی طرح سونا چاندی انسان کے دل کو اپنی طرف کھینچتے ہیں۔

(Komance of the Rose; Guillaume de Lorris 1200-1238)

قانون نمبر 41

کسی عظیم آدمی یا کام کی نقالی مت کریں

Avoid Stepping into Great Man's Shoes

نتیجہ:

جو کارنامہ پہلی بار انجام دینے میں اچھوتا اور بہتر ہوتا ہے وہی کام جب دوسری بار کیا جائے تو اس کی وہ اہمیت نہیں رہتی۔ اگر آپ کسی عظیم آدمی کے جانشین ہیں یا آپ کے آباؤ اجداد مشہور تھے تو آپ کو نام کمانے کے لیے ان سے دگنی محنت کرنا ہوگی۔ آپ ان کی نقالی مت کریں یا ایسے ماضی پر فخر مت کریں جس میں آپ کا کوئی کردار نہیں ہے۔ ہمیشہ کوئی نیا راستہ تلاش کریں اور اپنی نئی شناخت بنائیں۔ باپ کے بڑے نام سے گلوخلاصی حاصل کریں اور خود اپنے راستے پر چلتے ہوئے اپنا مقام بنائیں۔

بنگال یا سماٹرا جیسی کئی سلطنتوں میں جب کوئی بادشاہ کئی سال تک حکمرانی کر چکا ہوتا تو اس کی رعایا اسے ہلاک کر دیتی۔ یہ جزوی طور پر ایک مذہبی رسم کے طور پر کیا جاتا لیکن اصل مقصد یہ ہوتا کہ کوئی بھی بادشاہ بہت زیادہ طاقت ور نہ ہو جائے اور جب ایسا بادشاہ نہ رہتا کہ وہ اپنے اعزازات کے بل پر فائدہ حاصل کر سکے تو

سکندرِ اعظم:

باپ سے نفرت کرنے والا بادشاہ سکندرِ اعظم اپنے عظیم باپ کنگ فلپ آف مقدونیہ کے طور طریقوں کو سخت ناپسند کرتا تھا۔ سکندرِ اعظم کو اپنے باپ کی چالاکی اور عیاری سے حکومت کرنے، گھن گرج والی تقریریں

وہ لوگ ایک دیوتا کے طور پر اس کی پوجا شروع کر دیتے اسی دوران ایک نئے اور نوجوان بادشاہ کے لیے راستہ صاف ہو جاتا تاکہ وہ کچھ کر کے دکھا سکے۔

بہت سے ایسے ہیروز کی داستانیں مشہور ہیں جو اپنے باپ یا بادشاہ کے بارے میں معاندانہ رویہ رکھتے تھے۔ سکندرِاعظم نے بھی یہ بات پھیلائی کہ اسے اس کے سگے باپ فلپ آف مقدونیہ نے نہیں بلکہ دیوتا جیوپیٹر نے پیدا کیا اور فلپ نے پالا پوسا تھا۔ اس طرح کی کہانیوں سے باپ کا وجود ختم ہو جاتا ہے کیونکہ باپ کا نام اور سایہ ہمیشہ آپ کو محدود کرتا ہے۔ ماضی ایک نوجوان ہیرو کو اپنی نئی دنیا تخلیق کرنے سے روک دیتا ہے۔ دنیا یہی چاہتی ہے کہ وہ بھی ایسا ہی کرے جیسا اس کے باپ نے کیا تھا تاکہ باپ کا نام اور وراثت چلتی رہے۔ ہیرو کے لیے ضروری ہو جاتا ہے کہ وہ روایت اور ماضی کی مثال کے مطابق عمل کرے اور ان روایات کو مقدس جانے۔

طاقت کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ میں خلا کو بھر دینے کی صلاحیت ہو اور ایسے شعبے میں نام پیدا کر سکیں جس پر سے ماضی کا بوجھ ہٹا دیا گیا ہو۔ آپ ایک نئی دنیا تب ہی تخلیق کر سکتے ہیں جب آپ کی دنیا اور زندگی سے ماضی (سابقہ بادشاہ یا آباؤاجداد) کا سایہ ہٹ گیا

کرنے، اس کی شراب نوشی اور عورتوں میں گھرے رہنے کی عادت سے شدید نفرت تھی جبکہ وہ اپنے باپ کی ریسلنگ کی عادت کو پسند کرتا تھا۔

سکندرِاعظم اپنے باپ کے برعکس ایک کم گو، وقت کی قدر کرنے والا اور عیش پرستی سے نفرت کرنے والا شہزادہ تھا۔ سکندرِاعظم اپنے کا باپ فلپ کے یونان فتح کرنے کا بھی سخت مخالف تھا۔ اس نے کہا میرا باپ اس قدر فتوحات کرے گا کہ میرے کرنے کو کچھ نہ بچے گا۔

اس کے برعکس زیادہ تر شہزادے اپنے والد کی وراثت میں زیادہ سے زیادہ قوت واقتدار اور وسیع و عریض سلطنت حاصل کرنے کے خواہاں ہوتے ہیں لیکن سکندر اپنے باپ فلپ کے کارناموں سے بڑھ کر کارنامہ انجام دینا چاہتا تھا۔ وہ تاریخ سے اپنے باپ کا نام مٹا کر اپنا نام درج کرنا چاہتا تھا۔

ایک دفعہ گھوڑوں کا ایک سوداگر فلپ کے پاس ایک خوبصورت

ہو۔ اس مقصد کو حاصل کرنے کے کئی طریقے ہیں۔ ماضی کے سائے سے نکلنے کا شاید سب سے سادہ طریقہ یہ ہے کہ آپ اس کی اہمیت کم کریں۔ صدیوں سے ہر نئی نسل اور پرانی نسل کے درمیان چلی آ رہی۔ چپقلش سے فائدہ اٹھائیں۔ نوجوانوں کو بوڑھوں کے خلاف بھڑکائیں اور اس کے لیے آپ کو ایسی قدیم شخصیات کو چننا ہوگا جن پر آپ آسانی سے تنقید کر سکیں۔ آپ کو اپنے پیش رو سے دوری اختیار کرنے کے لیے ایک علامتی اظہار کی ضرورت ہو جس کے ذریعے آپ سب کے سامنے اس دوری کا اظہار کر سکیں۔

مثال کے طور پر لوئیس چہاردہم نے فرانس کے قدیم بادشاہوں کا محل چھوڑ کر اپنے لیے ورسیلز میں ایک نیا محل تعمیر کروا کے اپنے لیے یہ علامت تخلیق کی۔ اس مثال کی پیروی کریں۔ کبھی یہ نہیں لگنا چاہیے کہ آپ اپنے پیش رو کی پیروی کر رہے ہیں اگر آپ ایسا کرتے ہیں تو آپ کبھی ان کے سائے سے باہر نہیں نکل پائیں گے۔ آپ کو باقاعدہ ایک ایسا علامتی اظہار اختیار کرنا چاہیے جو آپ کو واضح طور پر ایک ممتاز حیثیت عطا کرے۔

ہمیں پوری انسانی تاریخ میں ایک حماقت خیز ہٹ دھرمی نظر آتی ہے جو طاقت حاصل کرنے کی راہ میں بہت بڑی رکاوٹ ہے۔ ایک تو ہم پرستانہ عقیدہ کہ اگر آپ

لیکن منہ زور گھوڑا لے کر حاضر ہوا۔ شاہی ملازمین نے بہت کوشش کی لیکن گھوڑے کو قابو کرنے میں ناکام رہے۔ ایسے منہ زور گھوڑے کو دربار میں پیش کرنے پر فلپ اس سوداگر پر بہت ناراض ہوا لیکن سکندر نے اس تاجر کو بلایا ایسا منہ زور گھوڑا پیش کرنے پر اسے مبارک باد دی اور خود گھوڑے کی پیٹھ پر سوار ہو گیا۔ گھوڑے نے بہت اچھل کود کی لیکن سکندر نے اسے اپنے گھٹنوں میں ایسے قابو کیا کہ وہ سکندر کو گرانے میں ناکام رہا۔ بالآخر وہ سرکش گھوڑا جس کا نام تاریخ میں ”بیوسی فیلس“ مرقوم ہے مقدونیہ سے جہلم تک سکندر کی فتوحات میں اس کے ساتھ رہا۔ سرکش بیوسی فیلس آج دریائے جہلم کے کنارے ابدی نیند سو رہا ہے۔

ایک بار دربار میں کسی مسئلے پر گرما گرم بحث ہو رہی تھی۔ دلیر سکندر اپنے باپ کو نیچا دکھانے کی پوری کوشش کر رہا تھا۔ زچ ہو کر فلپ

کے پیش رو ایک مخصوص راستے یا طریقے پر چل کر کامیاب ہوئے تھے تو آپ کو بھی بالکل ویسا ہی کرنا چاہیے۔ یہ سوچ اکثر لوگوں کو بہت اچھی لگتی ہے کیونکہ اس سے ان کی کم ہمتی اور کاہلی پوشیدہ رہتی ہے۔ لیکن حالات کبھی دوبار ایک جیسے نہیں ہوتے۔ آپ کو ماضی کی طرف بے رحمانہ حکمتِ عملی اپنانی چاہیے۔ اپنے پیش رووں کی تمام کتابیں جلا ڈالیں اور خود کو حالات کے مطابق ردِعمل کے لیے تیار کریں۔

اور سب سے آخری بات یہ کہ اشیاء اور ذرائع کی فراوانی اور خوشحالی ہمیں سست اور غیر فعال بناتی ہے۔ جب ہماری طاقت محفوظ ہو تو ہمیں زیادہ فعال ہونے کی ضرورت نہیں ہوتی۔ یہ ایک سنگین خطرہ ہے۔ آپ کو خوشحالی کی وجہ سے سست اور فربہ ہونے کے بجائے ذہنی وجسمانی طور پر ہر صورتِ حال کا مقابلہ کرنے کے لیے تیار رہنا چاہیے۔

اکثر ہماری ابتدائی فتوحات ہمیں نکما اور کاہل کر دیتی ہیں۔ طاقت ور لوگ ان مسائل سے پوری طرح آگاہی رکھتے ہیں اور وہ خود کو چست و ہوشیار رکھنے کے لیے مسلسل کوشش کرتے رہتے ہیں۔ ماضی (باپ) کو کبھی واپس آنے کی اجازت مت دیں اور ہر مرحلے پر اس سوچ کی حوصلہ شکنی کریں۔

نے سکندر پر تلوار تان لی۔ بادشاہ آگے بڑھا لیکن نشے میں ہونے کی وجہ سے لڑکھڑا گیا اس پر سکندر نے کہا......

''اہلِ مقدونیہ! اس شخص کو دیکھو جو یورپ سے لے کر ایشیا تک کو اپنے پاؤں تلے روند ڈالنا چاہتا ہے لیکن گرے بغیر ایک میز سے دوسری میز تک نہیں پہنچ سکتا۔''

بادشاہ کے قتل کے بعد سکندر نے اپنے باپ کے طریقوں پر چلنے سے انکار کر دیا۔ اس نے باغیوں کی سب سے طاقت ور ریاست پر حملہ کر کے اسے تہس نہس کر دیا۔ سلطنت میں ہر طرف امن وامان قائم ہو گیا۔

سکندرِ اعظم کی مثال تاریخ عالم میں نہیں ملتی اس نے اپنے باپ اور پیش رو سے بڑھ کر کر دکھایا۔ یہ مثال یکتا اس لیے ہے کہ عام طور پر باپ بادشاہ صفر سے شروع کر کے سلطنت بیٹوں کو منتقل کرتا ہے۔ بیٹے جمود کا شکار ہو کر اپنی شناخت کھو بیٹھتے ہیں اس کے برعکس سکندر اعظم نے عظیم سلطنت ورثے میں پا کر اس پر بس نہ کیا اس نے جہان نو تلاش کیا اور اسے تسخیر کر لیا۔

حاصل:

باپ اپنے بچوں کے سر پر ایک جناتی سایہ ہوتا ہے۔ وہ انہیں اپنے پنجے میں جکڑے رکھتا ہے، ان کے جوان حوصلوں کو پست کر کے انہیں ماضی کے ساتھ جوڑ دیتا ہے۔ اپنے بچوں کو انہی راستوں پر چلنے کے لیے مجبور کر دیتا ہے جن پر وہ خود چل چکا ہوتا ہے۔ اس کے لیے وہ کئی راستے اختیار کرتا ہے۔ سمجھدار اور باہمت وہ ہے جو اپنے باپ کے سائے سے باہر نکل آتا ہے۔

سند:

کسی بڑے آدمی کا جانشین بننے کے خطرے سے بچیے۔ آپ کو اس عظیم آدمی کے کارناموں سے دوگنے کارنامے دکھانے ہوں گے تا کہ اس کے سائے سے باہر نکل سکیں ورنہ آپ گمنامی کے پردے میں گم ہو جائیں گے کیونکہ اگر آپ اپنے پہلوں کے نقشِ قدم پر چلیں گے تو آپ کتنی ہی محنت کر لیں آپ کی اہمیت ایک نقال سے زیادہ نہیں ہو سکتی۔ نیا راستہ تلاش کرنا ہی انسان کو شہرت کی بلندیوں تک لے جاتا ہے۔ آپ کے سامنے کئی نئے راستے ہوتے ہیں لیکن ہر راستہ ناموری تک نہیں جاتا۔ تاہم یہ جدید راستہ کتنا ہی کٹھن ہو عظمت کے لیے مختصر راستہ ثابت ہوتا ہے۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 42

چرواہے پر وار کریں بھیڑیں خود بخود منتشر ہو جائیں گی

Strike the Shepherd and the Sheep Will Scatter

پیغام:

مشکلات کا باعث عام طور پر ایک طاقت ور اور مغرور دشمن ہوتا ہے جو اچھی خواہشات اور نیک جذبات کو زہر آلود کر دیتا ہے۔ اگر آپ ایسے لوگوں کو چھوٹ دیتے ہیں تو دوسرے بھی ان کے اثر میں آ جاتے ہیں۔ ان کی پیدا کردہ مشکلات کو بڑھنے اور پھلنے پھولنے کا موقع مت دیں۔ ان کے ساتھ بات چیت مت کریں کیونکہ ایسے لوگ ناقابلِ اصلاح ہوتے ہیں۔ انہیں تنہا کر کے ان کے اثر و نفوذ کو ختم کریں۔ مصائب کی جڑ یا سرچشمے پر وار کریں، مشکلات خود بخود ختم ہو جائیں گی۔

چھٹی صدی قبل مسیح میں یونان کی شہری ریاست ایتھنز میں ایک طویل خانہ جنگی کے بعد سیاست کے برزجمہروں کا خاتمہ کر دیا گیا جو کئی دہائیوں سے سیاست کے میدان میں مظالم کے مرتکب ہو رہے تھے۔ ان کے خاتمے پر

ماضی میں پوری قوم پر صرف ایک بادشاہ اور مٹھی بھر وزیر حکمرانی کیا کرتے تھے۔ صرف اشرافیہ ہی کے پاس ساری طاقت ہوتی تھی۔ صدیوں میں آہستہ آہستہ یہ طاقت بکھرتی چلی گئی اور عوام تک پہنچ گئی۔ اس سے ایک غلط نظریے کی بنیاد پڑی کہ طاقت اب کسی ایک گروہ کے ہاتھ میں نہیں ہے بلکہ بہت زیادہ ہاتھوں یا لوگوں

تک پھیل گئی ہے۔لیکن درحقیقت طاقت ورلوگوں کی تعداد میں تبدیلی ضرور آئی ہے لیکن اس کی فطرت نہیں بدلی۔

ہوسکتا ہے تھوڑی تعداد میں بہت طاقت ور اور ظالم لوگ لاکھوں لوگوں کی زندگی اور موت کے فیصلے کرتے تھے جبکہ آج کل بہت بڑی تعداد میں معمولی قسم کے ظالم لوگ ایسا ہی کرتے ہیں اور چھوٹی چھوٹی ریاستوں پر حکومت کرتے ہیں اور بالواسطہ طریقوں سے طاقت کا کھیل کھیلتے ہیں اور ہر گروہ میں طاقت صرف ایک یا دو لوگوں کے ہاتھ میں ہوتی ہے جو پورے گروہ کے فیصلے کرتے ہیں کیونکہ اس ایک معاملے میں انسانی فطرت کبھی نہیں بدل سکتی۔لوگ ایک مضبوط انسان کے گرد ایسے ہی اکٹھے ہوجاتے ہیں جیسے سیارے سورج کے گرد گھومتے ہیں۔

اس فریب نظر میں رہنا کہ آج کے دور میں طاقت کے ایسے مراکز موجود نہیں ہیں بے شمار غلطیاں کرنا اور مفت میں وقت اور توانائی کا ضیاع کرنے کی بات ہے۔ طاقت ورلوگ کبھی وقت ضائع نہیں کرتے۔ بظاہر وہ لوگ یہی دکھاوا کرتے ہیں کہ طاقت بہت سے لوگوں میں بٹی ہوئی ہے لیکن اندر ہی اندر وہ گروہ میں سے ان چند لوگوں پرنظر رکھتے ہیں جن کے ہاتھ میں اصل پتے ہیں اور انہی خاص لوگوں پر وہ کام کرتے ہیں۔ جب بھی

ایتھنز میں ایک صاف ستھری جمہوریت کا آغاز کیا گیا جوتقریباً ایک صدی تک قائم رہی۔

ایتھنز کے قدیم باشندے خاص معاشرتی رجحانات کے حامل تھے۔ ان کی فطری عادات و خصائل انہیں لوگوں کے غیر معاشرتی رویوں کے خطرات سے بروقت بخوبی آگاہ کردیتے تھے۔ ایسے رویے ایتھنز کی بقا کے لیے خطرناک تھے لہٰذا ان کا بروقت تدارک ان کی اولین ترجیح ہوتی تھی۔ اہلِ ایتھنز ایسے خطرناک گروہ کو تلاش کرتے اور ان کے حقیقی راہنما کو علیحدہ کرکے اسے عبرت ناک انجام سے دوچار کردیتے۔ راہنماؤں کے ساتھ کیے گئے اس سلوک کی بدولت اس گروہ کے افراد پر مثبت اثر پڑتا اور وہ اپنے عزائم سے تائب ہو جاتے یا خاموش بیٹھ جاتے۔ ایک چینی کہاوت ہے:

”جب درخت گر جائے تو بندر منتشر ہوجاتے ہیں“۔

کوئی مسئلہ پیدا ہوتو وہ اصل جڑ پر توجہ دیتے ہیں جس کو تنہا کر کے یا گروہ سے نکال کر ساری مصیبت ختم ہوسکتی ہے۔

فیملی تھراپی کی اپنی پریکٹس کے دوران Dr. Miton Erickson کو پتہ چلا کہ اگر کسی خاندان میں مسائل ہیں تو بنیادی طور پر ایک شخص ہی ان سارے مسائل کی جڑ ہوتا ہے۔ دورانِ علاج وہ اس کالی بھیڑ کو دوسروں سے کچھ فاصلے پر (چاہے چند فٹ) پر بٹھا دیتا، آہستہ آہستہ دوسرے لوگ یہ بات باور کر لیتے کہ علیحدہ بیٹھا یا بیٹھی مرد/عورت ہی ان سارے مسائل کا سرچشمہ ہے۔ ایک بار جب آپ یہ سمجھ لیتے ہیں کہ مسائل پیدا کرنے والا کون ہے تو دوسرے لوگوں کو یہ بات سمجھائی جاسکتی ہے۔ یاد رکھیں کہ مصائب کا باعث بننے والے لوگ ہمیشہ گروہ میں پوشیدہ رہ کر کام کرتے ہیں اور اپنے سارے کام دوسرے لوگوں کے ردِعمل کی آڑ میں چھپاتے ہیں۔ آپ ان کے کام سب کے سامنے لے آئیں تو وہ اپنی طاقت کھو بیٹھتے ہیں۔

جنگی حکمتِ عملیوں میں ایک بہت اہم عنصر دشمن کی طاقت کو تنہا کر دینا یا اتحادیوں سے کاٹ دینا ہے۔ جیسے شطرنج میں آپ شاہ کو ایک کونے میں محدود کرتے ہیں۔

اب اس جمہوریت کی وجہ سے اہلِ ایتھنز کو ایک ایسے مسئلے نے آ گھیرا جو اس سے قبل کبھی پیش نہ آیا تھا۔ لیکن جمہوریت کے پاس ایسے لوگوں سے نمٹنے کا کوئی حل موجود نہ تھا جو ملک کے بجائے اپنے مفادات کو ترجیح دینے والے لوگ تھے۔ کسی بھی ریاست کے لیے ایسے لوگوں کی موجودگی انتہائی خطرے کا باعث ہوسکتی ہے۔ جدید جمہوری تقاضوں کے مطابق ایسے مفاد پرستوں کو سخت سزائیں دینا بھی مناسب نہیں تھا۔ تاہم شہریوں نے ایسے لوگوں سے نمٹنے کا ایک نسبتاً آسان اور بے ضرر طریقہ ڈھونڈ نکالا۔

فیصلہ ہوا کہ ہر سال ایتھنز کے بازار میں تمام لوگ اکٹھے ہوں گے۔ مٹی کے برتن پر ایک ''اسٹریکون'' یعنی ایسے آدمی کا نام تحریر کر دیا جائے گا جسے اہلِ ایتھنز دس سال کی جلاوطنی کی سزا تجویز کریں گے۔ اگر اس ملزم کے خلاف چھ ہزار ووٹ ہوگئے تو

چینیوں کی حکمتِ عملی کے مطابق آپ دشمن کی طاقت کو چھوٹے چھوٹے حصوں میں بانٹ دیتے ہیں تا کہ وہ غیر موثر ہو جائے۔اپنے دشمنوں کو تن تنہا کر دینا انہیں تباہ کر دینے سے بھی زیادہ موثر ہوتا ہے۔اس سے آپ ظالم نہیں کہلاتے۔اگر چہ تباہی اور تنہائی دونوں کا نتیجہ ایک سا ہی ہوتا ہے یعنی خاتمہ!

تنہا کرنے کی سب سے موثر صورت یہ ہے کہ آپ مسائل پیدا کرنے والے شخص کو اس کے طاقت حاصل کرنے کے ذریعے سے دور کر دیں۔

جب ماؤزے تنگ کسی دشمن کو ختم کرنا چاہتا تو اس پر براہِ راست حملہ کرنے کے بجائے اسے اس کے اتحادیوں سے دور کر دیتا۔اس کے لیے کسی طرح کی مدد اور کمک کے وسائل ختم کر دیتا اور جلد ہی وہ آدمی خود بخود ختم ہو جاتا۔اور چرواہے پر وار کرنے کی آخری وجہ یہ ہے کہ اس سے بھیڑوں میں انتہائی خوف پھیل جاتا ہے اور ان کا حوصلہ ختم ہو جاتا ہے۔راہنما کے جانے کا مطلب جیسے سیاروں کے لیے مرکزِ کشش کا ختم ہونا ہے جس کے بعد ہر شے بکھر جاتی ہے۔آپ راہنما کو اپنا ہدف بنائیں، اسے مار گرائیں اور اس سے پھیلنے والی افراتفری میں آپ کے لیے بے شمار مواقع موجود ہوں گے۔

اسے فوری طور پر شہر بدر کر دیا جائے گا۔یہ تقریب اوسٹرا بازار میں منعقد ہونے لگی حتیٰ کہ اس نے ایک معاشرتی رسم کا درجہ حاصل کر لیا۔دورانِ تقریب شہر میں میلے کا سا سماں ہوتا۔شہری جب بھی محسوس کرتے کہ کوئی شخص ملک کے خلاف سرگرمیوں میں ملوث ہے تو اس تقریب کے ذریعے اسے جلاوطن کر دیا جاتا۔ 490ق م میں ایتھنز کے ایک جرنیل ارسٹائڈ (Aristides) نے ایرانیوں کے خلاف معرکہ ہراتھن میں فیصلہ کن فتح حاصل کی۔اس جنگ کے بعد وہ بہادری کے ساتھ ساتھ ایک انصاف پسند جج کے طور پر بھی خوب مشہور ہو گیا۔ اس کی انصاف پروری کے باوصف لوگ اسے ''دی جسٹ'' (The Just) کے نام سے پکارنے لگے۔شہرت اور نیک نامی کا چرچا ہر جگہ کرنا شروع کر دیا۔اس کے بے جا شور شرابے نے بالآخر لوگوں کو یقین دلا دیا کہ ارسٹائڈ نیک نامی کے پردے میں اپنا الو سیدھا کر رہا ہے لہٰذا اہلِ ریاست اس کے خلاف ہو

گئے۔ 482ق م میں ارسٹائڈ کے کام نہ اس کی بہادری آئی نہ یہ نیک نامی۔ ''تقریب روسٹراکا'' کے دوران اکثریتی ووٹوں سے ارسٹائڈ کو دس سال کے لیے جلاوطن کر دیا گیا۔ بڑے لوگوں کے خلاف ایسی کارروائی سے چھوٹے چھوٹے مسائل خود بخود حل ہو جاتے ہیں۔

حاصل:

بھیڑوں کے ریوڑ سے ایک یا دو بھیڑیں حاصل کرنے میں اپنا وقت اور توانائی ضائع مت کریں۔ نہ ہی ریوڑ کی حفاظت کرنے والے کتوں پر حملہ کر کے اپنی زندگی خطرے میں ڈالیں۔ سیدھے چرواہے کو نشانہ بنائیں۔ اسے وہاں سے دور کر دیں، کتے اس کی پیروی کریں گے اور سارا ریوڑ بکھر جائے گا پھر ایک ایک کر کے ساری بھیڑوں کا شکار کریں۔

سند:

اگر آپ کمان کھینچیں تو سب سے مضبوط کمان کھینچیں۔ اگر تیر استعمال کرنا ہے تو سب سے لمبا تیر استعمال کریں۔ سوار کو گرانے کے لیے پہلے گھوڑے کو نشانہ بنائیں۔ ڈاکوؤں کے گروہ کو پکڑنے کے لیے پہلے اس کے سربراہ کو پکڑیں۔ جیسے کسی ملک کی حدود ہوتی ہیں اسی طرح لوگوں کو قتل کرنے کی بھی حد ہوتی ہے۔ اگر صرف سربراہ پر وار کر کے دشمن کا حملہ روکا جا سکتا ہے تو پھر غیر ضروری طور پر باقی انسانوں کو کیوں ہلاک یا زخمی کیا جائے؟

(Chinese poet Du Fu Tang, Eighth Century)

قانون نمبر 43

دوسروں کے دل و دماغ جیتنے کے لیے کام کریں

Work on the Hearts and Minds of Others

پیغام:

جبراً اصلاح ہمیشہ ردِعمل کو جنم دیتی ہے جو آخرکار آپ کے خلاف لوگوں کو صف آراء کرتی ہے۔ آپ کے لیے ناگزیر ہے کہ دوسروں میں یہ خواہش ابھاریں کہ وہ خود آپ کی سمت آئیں۔ جو آدمی آپ کی ترغیب کا شکار ہو جائے گا وہ آپ سے وفادار بھی ہو گا اور دوسروں کو ترغیب دینے کا طریقہ یہ ہے کہ ان کی انفرادی فطرت، نفسیات اور کمزوریوں پر کام کیا جائے۔ ان کے جذبات سے کھیل کر ان کی مزاحمت کو ختم کریں اور ان کی محبوب اشیاء وافراد اور ان کے خدشات کو استعمال کریں۔ اگر آپ دوسروں کے دل و دماغ (جذبات و احساسات) کو نظرانداز کرتے ہیں تو ان کے دل میں آپ کے لیے نفرت پیدا ہو گی۔

جن لوگوں نے دنیا بدلی ہے وہ صرف راہنماؤں کو متاثر کر کے ایسا کرنے میں کامیاب نہیں ہوئے بلکہ انہوں نے عام آدمی یا عوام کے دل جیتے۔

راہنماؤں یا حکمرانوں پر کام کرنا

طاقت کے کھیل میں آپ لوگوں میں گھرے ہوئے ہیں اور اگر ان کا اپنا مفاد نہ ہو تو وہ کبھی آپ کی مدد نہیں کریں گے۔ اگر آپ کے پاس انہیں دینے کے لیے کچھ نہیں ہے تو وہ آپ کو ایک حریف کے طور پر دیکھیں گے۔ اس لیے وہ آپ کے بارے میں مبنی برعداوت خیالات

رکھیں گے جو لوگ ایسی سردمہری پر غالب آ جاتے ہیں وہ ہی ایسے کھلاڑی ہیں جن کے پاس دلوں کا تالا کھولنے کی چابی ہوتی ہے جو لوگوں کو ترغیب سے اپنے راستے کی رکاوٹ بننے سے روک دیتے ہیں بلکہ اگر ضروری ہو تو انہیں اپنے وار کے لیے آسان ہدف بنا دیتے ہیں۔لیکن اکثر لوگ کھیل کا یہ پہلو کبھی نہیں سیکھ پاتے۔ایسے لوگ جب کسی نئے شخص سے ملتے ہیں تو بجائے اس کی خاص خوبی یا خامی جاننے کے اپنی پسند ناپسند اور قوت کے بارے میں بات کرتے ہیں۔وہ انجانے میں ایک دشمن بنا رہے ہوتے ہیں کیونکہ کسی بھی شخص کو نظر انداز کرنے یا کمتری کا احساس دلانے سے زیادہ توہین آمیز کوئی دوسری چیز نہیں ہوتی۔

یاد رکھیں کہ لوگوں کو قائل کرنے اور ان کا دل جیتنے کی چابی انتہائی نرمی اور شرافت سے انہیں جاننا ہے۔آپ ایک دوطرفہ ہتھیار سے ان پر وار کریں۔ایک طرف ان کے جذبات سے کھیلیں دوسری طرف ان کی عقلی و نفسیاتی کمزوریوں سے فائدہ اٹھائیں۔ ہر شخص کے انفرادی،نفسیاتی اور جذباتی ردِعمل اور تحریکات کو جاننے کے لیے چوکنے رہیں اور بنیادی انسانی جذبات جیسے محبت نفرت اور حسد کو ہدف بنائیں۔ایک بار آپ جب ان کے جذبات ابھار لیتے ہیں تو پھر وہ آپ کے جال

سازشی عمل ہے اور صرف ثانوی نتائج دیتا ہے جبکہ عوام کو متاثر کرنا ہی اصل کام ہے جو کہ دنیا کا نظام اور حالت بدل دیتا ہے۔
(Napoleon Bonaparte, 1769-1821)

حکومتیں افراد کو انفرادی حیثیت میں نہیں بلکہ ایک مجموعے کے طور پر دیکھتی ہیں جبکہ ہمارے لوگ ہجوم نہیں بلکہ افراد ہیں۔
ہماری سلطنت ہر شخص کے دل و دماغ میں اپنا وجود رکھتی ہے۔
(Seven Pillars of Wisdom by T.E. Lawrence 1888-1935)

میں پھنسنے کے لیے کمزور شکار بن جاتے ہیں۔
جنگِ عظیم اول کے دوران جب T.E. Lawrence مشرقِ وسطیٰ کے صحراؤں میں ترکوں سے لڑ رہا تھا تو اچانک اسے احساس ہوا کہ روایتی جنگی حکمت عملیاں اور طریقے اپنی وقعت کھو چکے ہیں۔ پرانے انداز کا فوجی جوان اب ایک بہت بڑی فوج میں کھو چکا تھا جہاں اسے اب ایک بے جان مہرے کی طرح احکامات دیے جاتے تھے۔ لارنس اس سب کو بدل دینا چاہتا تھا۔ اس کے لیے ہر فوجی جوان کا دماغ ایک علیحدہ سلطنت تھی جسے اسے فتح کرنا تھا۔ ایک سچی لگن رکھنے والا اور جذباتی طور پر متحرک فوجی ایک کٹھ پتلی سے کہیں بہتر لڑ سکتا تھا۔
لارنس کا نظریہ آج کی دنیا میں بھی درست لگتا ہے۔ جب طاقت کے کھیل میں ہم سب اپنے آپ کو تنہا، بے وقعت اور حتیٰ کہ مجاز لوگوں کی طرف سے مشکوک سمجھے جانے کے احساس کا شکار رہتے ہیں تو یہ چیز انتہائی زیادہ خطرات اور منفی اثرات کی حامل ہو سکتی ہے۔ اس کے بجائے کوشش کی جانی چاہیے کہ آپ اپنے ساتھیوں کی نفسیات کو جان کر اور ان کے جذبات ابھار کر انہیں بے جان مہرے کے بجائے سچے اور وفادار ساتھی بنائیں۔
کبھی اس احمقانہ سوچ کا شکار نہ ہوں کہ جو ترکیب ایک

لوگوں کے جذبات، ان کی کمزوریوں اور ان کے اندرونی خوف سے کھلواڑ کر کے انہیں اپنا مطیع بنائیں۔ لوگوں کے قلوب مسخر کرنے کے لیے ان کا پیچھا کریں ان کے دلوں سے اپنے لیے موجود عداوت اور بغض باہر نکال پھینکیں۔ اب آپ کا شکار آپ کی بات سننے کو تیار ہے۔ اب اس کے جذبات انگیخت کیجیے ان کی نفسیاتی کمزوریوں کا کھوج لگائیے۔
ایسے لوگوں کو ہجوم سے الگ اور ممتاز کریں۔ اب ان کی گردن آپ کے شکنجے میں ہے۔ آرام سے مطلب پورا کریں۔ یاد رہے بنیادی انسانی جذبات و احساسات یعنی محبت، نفرت، حسد وغیرہ کو محفوظ رکھ کر اپنے شکار پر ہاتھ پھیریں اور اسے تختہ مشق بنائیے لیکن اپنی کارروائی میں ڈرامائی انداز اپنائیے جیسے چینی بادشاہ (Liang) لینگ نے اپنے جنونی دشمنوں، دشمن جنگی قیدیوں کو اچانک ہی بہترین

شخص پر کارگر ثابت ہوئی وہ دوسروں کے لیے بھی اتنی ہی مفید ثابت ہوگی۔

لوگوں کے دل جیتنے کا تیز ترین راستہ یہی ہے کہ جتنے سادہ انداز میں ممکن ہو لوگوں کو یہ سمجھا دیں کہ کیسے کوئی عمل ان کے لیے مفید ثابت ہوگا۔ ذاتی مفاد ہر شخص کے لیے سب سے بڑا محرک ہے۔ کوئی عظیم مقصد عارضی طور پر ذہن قابو کرسکتا ہے لیکن جیسے ہی جذبات کی لہر ختم ہوگی ساتھ ہی جذبہ سرد پڑ جائے گا۔ جب تک کوئی ذاتی مفاد نہ ہو۔ ذاتی دلچسپی اور مفاد سپاہی کے حوصلے کی بنیاد ہے۔ لوگوں کے دل ودماغ کو زیادہ متاثر کرنے والے لوگ عام طور پر فنکار، دانش ور اور شاعرانہ طبیعت رکھنے والے لوگ ہوتے ہیں۔ ایسا اس لیے ہے کہ خیالات کا بہترین اظہار علامتوں اور استعاروں کے ذریعے ہوتا ہے۔ اس لیے یہ بہتر ہے کہ آپ کے پاس ہر وقت کوئی شاعر، دانش ور یا فنکار موجود ہو جو لوگوں کے دل ودماغ متاثر کرسکے۔

اور سب سے آخری بات یہ کہ تعداد یعنی کثرت کا فائدہ اٹھانا سیکھیے۔ آپ کے حمایتی جتنے زیادہ ہوں گے اتنا ہی آپ طاقت ور ہوں گے۔ آپ کو مسلسل نئے اتحادی بناتے رہنا چاہیے کیونکہ ایک وقت آئے گا جب آپ کو ان کی ضرورت ہوگی۔

کھانوں اور شراب کی دعوت دے کر حیران کر دیا تھا۔ ڈرامائی انداز احساسات پر زیادہ شدت سے اثر انداز ہوتا ہے۔ لوگوں کے دل جلدی مسخر کرنے کا ایک طریقہ یہ بھی ہے کہ آپ ان کے ذہن میں ان کے حقیقی فائدے اور ذاتی مفاد کا تاثر گہرا کردیں۔

حاصل:

لوگ خود کو دوسروں سے جدا کرنے کے لیے دیواریں تعمیر کرتے ہیں تا کہ کوئی ان تک رسائی حاصل نہ کر سکے۔ آپ دیکھیں گے کہ ان دیواروں کے پیچھے بھی کئی دیواریں ہوتی ہیں لیکن اگر غور کریں تو ان دیواروں میں لوگوں کے دل و دماغ تک جانے کے راستے ہوتے ہیں۔ ان دروازوں میں بہت چھوٹے چھوٹے چابی کے سوراخ ہوتے ہیں ان سوراخوں کے اندر جھانکیے، چابی تلاش کیجیے۔ یہ بند دروازے کھولیے اور آرام سے لوگوں کے دلوں میں داخل ہو جایئے۔ اس طرح آپ پر زبردستی داخل ہونے کا کوئی الزام بھی نہیں ہوگا۔

سند:

کسی کو اپنی جانب راغب کرنے میں سب سے بڑی مشکل متذکرہ شخص کے دل و دماغ کو سمجھنا ہے تا کہ اس کے مطابق الفاظ کا انتخاب کیا جا سکے۔ اسی وجہ سے جو شخص بھی کسی صاحبِ اختیار و اقتدار کو راغب کرنا چاہے اسے چاہیے کہ پہلے انتہائی احتیاط سے صاحبِ تخت کے جذبات، محبت، نفرت، دلی خواہشیں اور خدشات جان لے تا کہ آسانی سے اس کا دل جیت سکے۔

(Han Fei Tzu, Chinese Philosopher, 3 B.C.)

قانون نمبر 44

اپنے حریف کو اسی کے داؤ کے ذریعے بے بس کر دیں

Disarm and Infuriate with the Mirror Effect

پیغام:

آئینہ حقیقت منعکس کرتا ہے۔ لیکن یہ دشمن کو دھوکا دینے کا بہترین اوزار بھی ہے۔ اگر آپ دشمن کے ساتھ آئینے کی طرح برتاؤ کریں یعنی جیسے جیسے آپ کا دشمن کرے آپ بالکل وہی کرتے جائیں تو دشمن کبھی آپ کی حکمتِ عملی سے آگاہ نہیں ہو سکتا۔ اس عمل سے دشمن غصے سے بے قابو ہو کر غیر ضروری ردِ عمل کا اظہار کرے گا۔ آپ کا حریف محسوس کرے گا کہ آپ اس کا مضحکہ اڑا رہے ہیں۔ ان کی نقالی کر کے آپ انہیں یہ احساس بھی دلاتے ہیں کہ آپ انہی کی قدریں رکھتے ہیں۔ اس عمل کی طاقت سے بچنا بہت مشکل ہے۔

آئینے میں ہمیں پریشان کر دینے کی طاقت ہوتی ہے۔ آئینے میں دیکھتے وقت ہمیں وہ کچھ نظر آتا ہے جو ہم دیکھنا چاہتے ہیں۔ ہم ہمیشہ آئینے میں اپنا وہی عکس دیکھتے ہیں جس سے ہمیں خوشی ملتی ہے۔ ہم کوشش کرتے ہیں کہ زیادہ غور سے نہ دیکھیں تاکہ اپنی جھریاں اور داغ ہمیں نظر نہ آئیں لیکن اگر ہم اپنے عکس کو غور

آئیوان: دی ٹیریبل

1538ء میں اپنی ماں ہلینا (Helena) کی وفات کے بعد روس کا مستقبل کا بادشاہ بے سہارا ہو گیا۔ اس وقت وہ آٹھ سال کا تھا۔ وہ محل میں مارا مارا پھرتا، دوسرے شہزادوں اور عزیز واقرباء

سے دیکھیں تو ہمیں لگتا ہے کہ یہ ہمارا وہی روپ ہے جو دنیا کو نظر آتا ہے یا جس طرح ہم دوسروں کو دیکھتے ہیں۔

آئینے کے انہی اثرات کو استعمال کرتے وقت جب ہم دوسروں کے سامنے بالکل انہی جیسی حرکتیں شروع کر دیتے ہیں تو سامنے والا شخص بہت پریشان ہو جاتا ہے۔ جب انہیں لگتا ہے کہ ان کا مذاق اڑایا جا رہا ہے تو وہ غصے میں آ جاتے ہیں یا اگر آپ وہی حرکت تھوڑے سے مختلف انداز میں کریں تو مکمل طور پر نہتا محسوس کرتے ہیں۔ انہیں لگتا ہے کہ ان کی دلی کیفیات اور خواہشات آشکار ہو گئی ہیں۔ یہ عمل اس لیے بہت طاقتور اثرات رکھتا ہے کیونکہ یہ انسان کے بنیادی جبلی احساسات منعکس کرتا ہے۔ طاقت کے کھیل میں اس حکمت عملی کے چار استعمال ہیں۔

ا۔ بے اثر کرنا:

اگر آپ بالکل وہی کریں جو آپ کے دشمن کرتے ہیں اور اس انداز میں ان کے تمام افعال کی پیروی کریں تو آپ کے حریف یہ نہیں جان پائیں گے کہ آپ کیا کرنا چاہتے ہیں۔ آپ کی آئینے والی اس تکنیک سے وہ جیسے چندھیا جاتے ہیں۔ آپ کے ساتھ نمٹنے کے لیے آپ

کا تشدد برداشت کرنے کے سوا اس کے اس کوئی چارا نہ تھا۔ جب آئیوان 13 سال کا ہوا تو اس نے اچانک بزدلی کا چولہ اتار پھینکا اور اپنے سرپرست شہزادے کے خون سے اپنی جوانی اور بادشاہی کا اعلان کیا لیکن پھر نوجوان بادشاہ کو درباری سازشوں اور دشمنوں کے حملوں نے بے بس کر دیا۔ بادشاہ نے مجبور ہو کر شاہی محل سے راہ فرار اختیار کرتے ہوئے اپنے پیچھے جنرل سائمن کو اپنا جانشین مقرر کر دیا اور خود ایک گاؤں میں جا کر رہنے لگا۔

جنرل سائمن نے تخت و تاج تو سنبھال لیا لیکن لوگوں کے دلوں پر قابو نہ کر سکا۔ اس کا المیہ یہ تھا کہ پیدائش کے اعتبار سے وہ تاتاری تھا اور حال ہی میں عیسائی ہوا تھا۔ روس کے لوگ تاتاریوں کو خود سے کمتر خیال کرتے تھے اس لیے وہ ایک تاتاری کی بادشاہت کو قبول نہیں کر سکتے تھے۔ سائمن کے انداز سے بھی یہ بات واضح ہو گئی کہ وہ خود کچھ نہیں

کے حریفوں کی حکمت عملی کا انحصار ہی اس بات پر ہے کہ آپ کا ردِعمل کیا ہوتا ہے۔ ان کی نقالی کر کے انہی کی ساری چالیں بے اثر کر دیں۔ اس ترکیب کا ایک اثر دشمن کو شدید غصہ دلانا بھی ہے۔ آپ کو بچپن کا ایک تجربہ یقیناً یاد ہوگا کہ جو کوئی شرارتاً آپ کی کہی ہوئی ہر بات دہرانا شروع کر دیتا تو تھوڑی ہی دیر میں آپ اسے مارنے پر تُل جاتے ہیں۔ آپ اسی ترکیب پر زیادہ عمدگی سے عمل کرتے ہوئے اب بھی اپنے دشمن کو پریشان کر سکتے ہیں۔ جبکہ اس سب کی آڑ میں آپ اپنی اصل چال دشمن سے پوشیدہ رکھ سکتے ہیں۔

۲۔ نرگسیت (خود پسندی):

ہم سب کسی نہ کسی حد تک خود سے محبت میں مبتلا ہوتے ہیں۔ نرگسیّت کی تکنیک اسی آفاقی اصول پر کام کرتی ہے۔ آپ دوسرے لوگوں کی روح کے اندر جھانکیں، ان کی دلی خواہشات جانیں، ان کی قدریں، ذوق اور جذبات جاننے کے بعد آپ انہی کیفیات کو منعکس کریں آپ سے مل کر انہیں ایسا لگے کہ وہ خود کو ہی دیکھ رہے ہیں۔ انہی کی نفسیات کو منعکس کرنا آپ کو بہت طاقتور بنا دیتا ہے۔ ہوسکتا ہے کہ وہ آپ سے محبت محسوس کریں۔

خود کچھ نہیں ہے بلکہ بادشاہ آئیوان کے کٹھ پتلی کے طور پر کام کر رہا ہے۔
آئیوان کی دو سالوں کی غیر حاضری نے اہلِ روس کو احساس دلا دیا کہ ان کی اپنی حرکتوں اور طرزِ عمل کی وجہ سے ان پر زار کے بجائے سائمن جیسا بادشاہ مسلط کر دیا گیا ہے۔ آئیوان نے روسی عوام کو ان کے گستاخانہ طرزِ عمل کا ایسا آئینہ دکھایا کہ وہ پچھتانے لگے۔
عوام میں یہ مطالبہ زور پکڑنے لگا کہ آئیوان کو واپس لاؤ۔ 1577ء میں اپنی رعایا کے پرزور اصرار پر آئیوان شاہی محل کریملن میں واپس لوٹ آیا۔ ایک نئے اور بھاری مینڈیٹ کے ساتھ وہ اپنی زندگی کی آخری سانس تک روس کے سیاہ وسفید کا مالک رہا۔ 1584ء میں اس کی وفات تک شہزادوں، امرائے سلطنت اور غریب عوام میں سے کسی کو جرات نہ ہوسکی کہ وہ آئیوان کے کسی حکم کی تعمیل میں تاخیر ہی کر سکیں۔

۳۔اخلاقی اثر:

اس اخلاقی اثر کی تکنیک کے تحت آپ انہیں انہی کے اسباق پڑھاتے ہیں۔آپ بالکل ویسا ہی برتاؤ کرتے ہیں جیسا انہوں نے آپ کے ساتھ کیا ہوتا ہے اور یہ اس طریقے سے کرنا چاہیے جس سے انہیں محسوس ہو کہ انہوں نے آپ کے ساتھ کیا کیا تھا۔ان کے رویّے کی شکایت کرنے کے بجائے آپ خود ویسا ہی برتاؤ کر کے انہیں احساس دلاتے ہیں کہ ان کا رویہ کتنا ناگوار تھا۔ آپ کی شکایت سے وہ مدافعانہ رویّہ اختیار کر لیتے ہیں۔ بالکل ویسا ہی سلوک کرنے سے انہیں اپنے رویّے کی خامیوں احساس ہوتا ہے۔

۴۔فریبِ نظر کا اثر:

آئینے اس لحاظ سے بہت بڑا دھوکہ ہوتے ہیں کہ آئینے میں دیکھ کر آپ کو یہی لگتا ہے جیسے آپ کوئی حقیقی دنیا دیکھ رہے ہیں جبکہ حقیقت میں آپ صرف شیشے کے ایک ٹکڑے کو دیکھ رہے ہیں اور ہم جانتے ہیں کہ آئینہ دنیا بالکل ویسی نہیں دکھا سکتا جیسے وہ حقیقت میں ہوتی ہے کیونکہ آئینے میں ہر چیز کا عکس الٹا بنتا ہے۔فریبِ نظر کی تکنیک کا مطلب ہے کسی اصلی چیز کی بالکل ہو بہو نقل تیار کرنا۔ جو دیکھنے میں بالکل اصل چیز ہی لگتی ہو۔

آئیوان نے سائمن کو آئینے کے طور پر استعمال کیا۔ عوام اور امرائے سلطنت کو ان کا اصلی چہرہ دکھا کر ہمیشہ کے لیے اپنا وفادار بنا لیا۔ آئینہ داری کا یہ ایک خوبصورت برمحل اور پراثر استعمال تھا۔



یہ دنیا میں دھوکے بازوں کی صدیوں پرانی آزمودہ ترکیب ہے جو وہ لوگوں کو دھوکہ دینے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ یہ تکنیک چیزوں کو پوشیدہ رکھنے کے لیے بھی استعمال ہوتی ہے۔

حاصل:

پرسیس (Perseus) (ایک یونانی دیوتا) کی ڈھال جو آئینے کی طرح کام کرتی ہے دیوی میڈوسا (Medusa) اسے نہیں دیکھ سکتی بلکہ اپنی ہی شکل پر اس کی نظر پڑتی ہے۔ ایسے آئینے کے پیچھے سے آپ دھوکہ دے سکتے ہیں مذاق اڑا سکتے ہیں، اور دشمن کو غصے میں بے قابو ہونے پر مجبور کر سکتے ہیں پھر ایک ہی وار سے میڈوسا کا سر اس کے دھڑ سے کاٹ سکتے ہیں۔

سند:

فوجی آپریشن میں کامیابی کے لیے دشمن کی چالوں کو قبل از وقت سمجھ کر ان کا تدارک کرنا ضروری ہوتا ہے۔ دھوکے سے دشمن کی چال کو ناکام بنا دیں۔ اپنے آپ کو دشمن کے مطابق ڈھال لیں۔ اس طرح جیسے آپ ایک کنواری دوشیزہ ہوں جس کے لیے دشمن اپنے دروازے کھول دے تاکہ آپ اندر داخل ہو سکیں پھر آپ ایک خرگوش کا روپ دھار لیں کہ نہ آپ دشمن کے ہاتھ آئیں نہ وہ آپ کو باہر نکال سکے۔

(Sun Tzu Fourth Century B.C.)

قانون نمبر 45

تبدیلی کی ضرورت پر زور دیں لیکن کبھی ایک ہی وقت میں بہت زیادہ اصلاحات نافذ نہ کریں

Preach the Need for Change, But Never Reform too much at Once

پیغام:

ہر کوئی تخیلاتی اور تصوراتی طور پر تبدیلی کی خواہش رکھتا ہے لیکن اپنے روزمرہ معاملات میں لوگ عادت کا شکار ہوتے ہیں۔ اچانک اور بہت زیادہ تبدیلی زبردست دھوکے کا باعث ہوتی ہے اور بغاوت پیدا کر سکتی ہے۔ اگر آپ اقتدار میں نئے ہیں یا اجنبی ہیں اور اپنی طاقت کی بنیاد کو مضبوط کرنا چاہتے ہیں تو یہی ظاہر کریں کہ آپ قدیم روایات کا احترام کرتے ہیں اور پرانے طور طریقوں پر ہی چلیں گے۔ اگر تبدیلی ضروری ہے تو ایسے ظاہر کریں کہ یہ تبدیلی محض ماضی کے طور طریقوں میں مزید بہتری کے لیے ہے۔

انسانی نفسیات میں کئی تضادات پائے جاتے ہیں۔ ان تضادات میں سے ایک یہ بھی ہے کہ جب انسان کو اچھی طرح علم ہو کہ افراد اور اداروں دونوں کے لیے تبدیلی بہت ضروری اور اہم ہے۔ تب بھی وہ ان تبدیلیوں سے پریشان ہوتے ہیں جو انہیں ذاتی طور پر متاثر کریں۔

کرسمس کیسے شروع ہوا؟

(The Festival of Saturn)

کرسمس کا تہوار کچھ اس طرح سے شروع ہوا کہ زمانہ قدیم میں رومن اپنی زراعت کے دیوتا سیترن (Saturnalla) کا تہوار

وہ جانتے ہیں کہ تبدیلی ضروری ہے۔ جدّت اور تبدیلی بیزاری سے محفوظ کرتی ہے لیکن پھر بھی دل ہی دل میں وہ ماضی سے چپکے رہنا چاہتے ہیں۔ خیالات او رنظریات میں تبدیلی لوگوں کو اچھی لگتی ہے لیکن ایسی تبدیلی جو ان کی بنیادی عادات یا معمول بدل ڈالے اس سے وہ پریشان ہوتے ہیں۔

دنیا میں کوئی ایسا انقلاب نہیں برپا ہوا جس کے بعد اس کی شدید مخالفت نہ کی گئی ہو کیونکہ یہ انقلاب جو خلا پیدا کرتا ہے بہت سے لوگوں کو وہ خلا پسند نہیں آتا اور وہ اس خلا کو قتل و غارت اور افراتفری سے منسوب کرتے ہیں۔ تبدیلی اور جدّت لانے کا موقع لوگوں میں انقلاب کی خواہش پیدا کرتا ہے لیکن جیسے ہی ان کا جوش ماند پڑتا ہے وہ اپنے اندر ایک خالی پن محسوس کرتے ہیں اور واپس ماضی میں لوٹنے کی خواہش میں وہ اسی انقلاب کو کمزور کر کے ماضی کی طرف جانے کی راہ ہموار کرتے ہیں۔ میکاولی کے مطابق جو شخص تبدیلی کی تبلیغ کرتا ہو اور تبدیلی لے آئے اسے اس تبدیلی کی بقا کے لیے ہتھیار اٹھانا پڑتے ہیں۔ کیونکہ جب عوام دوبارہ ماضی کی خواہش کریں گے تو اسے طاقت کے زور پر انہیں روکنا ہوگا۔ لیکن وہ مصلح زیادہ عرصہ تک اپنی بقا

17 دسمبر تا 23 دسمبر مناتے۔ سال کے آخری دن ہوتے تھے لہٰذا بڑی مسرت کے ساتھ یہ آخری تہوار منایا جاتا۔ تہوار کے دنوں میں تمام کام اور تجارت ٹھپ ہو کر رہ جاتی۔ گلیوں اور بازاروں میں انسانوں کے ٹھٹ کے ٹھٹ لگ جاتے ہر طرف خوشی کا سماں ہوتا، غلاموں کو عارضی طور پر غلامی کی زنجیروں سے آزاد کر دیا جاتا۔ گھروں، گلیوں بازاروں اور حتیٰ کہ پیڑ اور پودوں کو بھی سجایا جاتا۔ لوگ ایک دوسرے کے گھروں میں مبارک باد دینے جاتے، تحفے تحائف کا تبادلہ ہوتا۔ حضرت عیسیٰؑ کی پیدائش سے پہلے انہی آٹھ دنوں میں یہودیوں میں بھی روشنیوں کا تہوار منانے کا رواج موجود تھا۔ تاہم جرمن قوم ایک بہت بڑا تہوار نہ صرف موسمِ سرما میں بلکہ موسمِ گرما میں بھی مناتی تھی۔ یہ تہوار وہ سورج کے دوسرے جنم کی خوشی اور زرخیزی کی دیوی اور دیوتا ''ووٹن اور فیریا'' (Wotan and Freyja)

نہیں رکھ سکتا اگر وہ گروہ فوراً ایسی نئی قدریں اور رسوم نہ دے جو پرانی قدروں اور رسومات کی جگہ لے لیں تاکہ جو لوگ تبدیلی سے ڈرتے ہیں ان کے خلا کو پر کرسکیں۔ اس طرح کا کھیل کھیلنا زیادہ آسان ہوتا ہے اور خون خرابے کی بھی ضرورت نہیں پڑتی۔ جتنی چاہے تبدیلی کی تبلیغ کریں بلکہ اپنی اصلاحات پر عمل کر کے دکھائیں لیکن انہیں اس طرح ظاہر کریں کہ یہ تبدیلیاں پرانی قدروں اور رسومات کی بہتر شکل ہیں۔

کوئی پرانا لقب یا کسی گروہ کے لیے پرانا نمبر ماضی سے آپ کا رشتہ جوڑ کر رکھے گا اور آپ کو تاریخی اختیار عطا کرے گا۔

اپنی تبدیلی کو پوشیدہ رکھنے کا ایک طریقہ یہ بھی ہے آپ ماضی کی قدروں کی سب کے سامنے با آواز بلند تعریف کیجئے۔ روایات کے بارے میں بہت جوش و جذبے کا اظہار کریں اور لوگ محسوس ہی نہیں کر پائیں گے کہ آپ کا طرز عمل کتنا غیر روایتی ہے۔ یورپی نشاۃِ ثانیہ کے دور میں عام سوچ جمہوری تھی اور ہر اس شخص کے بارے میں جو ان روایات کا تمسخر اڑاتا اس کے بارے میں بہت سختی برتی جاتی۔ Cosmo de' Medic نے بہت جوش و خروش سے جمہوری روایات کی حمایت کی جبکہ حقیقت میں وہ پورے شہر کو صرف اپنے خاندان کے زیر

''دو نارا اور فیرئر'' (Donara (Thor) and Freyr) کے اعزاز میں نہایت عقیدت و احترام کے ساتھ صدیوں تک مناتے رہے۔ شہنشاہِ روم کانسٹینٹائن (306-377ء) نے جب عیسائیت اختیار کی اور عیسائیت کو روم کا شاہی مذہب قرار دیا تو اس کے باوجود روشنی اور زرخیزی کے یہ تہوار منانے پر پابندی عائد نہ کی نہ ہی یہ تہوار اپنی قدر و قیمت میں کم ہوئے۔ 274ء میں رومن بادشاہ اورلین (211-275ء) نے سورج متھرا کی پرستش کا مسلک رائج کر کے 25 دسمبر جو ''متھرا'' کے جنم کا دن تھا اسے قومی اہمیت کا حامل قرار دے کر قومی تعطیل کا اعلان کر دیا۔

متھرا دراصل آریاؤں کا روشنی کا دیوتا تھا۔ دیوتا متھرا کے لاتعداد مندروں اور خانقاہوں کے کھنڈرات اب تک سورج دیوتا کی عظمت کو ثابت کرنے کے لیے موجود ہیں۔

سورج کا دیوتا زرخیزی، امن و فتح

اثر لانا چاہتا تھا۔ Medicis بظاہر جمہوریت کی حمایت کرتے تھے لیکن درحقیقت وہ اسے کمزور کرنے کے لیے ہر کام کرتے۔ انہوں نے بڑی راز داری سے تبدیلی کے ایک منصوبے پر عمل کیا اور ظاہر یہ کیا کہ وہ روایات کی حفاظت کرنا چاہتے ہیں۔ لوگوں کی روایت پسندی کا جواب یہ ہے کہ قدیم روایات کی تعریف کی جائے۔ اپنے انقلاب میں ایسے عناصر کی شناخت کریں جن کو ماضی کے مطابق ثابت کیا جا سکے۔

صرف وہی کہیں جو سب کے مطابق درست ہو۔ اپنا طرز عمل روایات کے مطابق ہی رکھیں لیکن اسی آڑ میں اپنے انقلابی نظریات کو سرایت کر لینے دیں۔

طاقتور لوگ عام طور پر مروج عقائد، نظریات اور روایات پر توجہ دیتے ہیں۔ اگر ان کی تبدیلی موجودہ وقت سے بہت آگے کی بات ہو تو بہت کم لوگ اسے سمجھ پائیں گے اور یہ نہ صرف لوگوں میں بے چینی پیدا کرتی ہے بلکہ اسے غلط معنی بھی دیئے جاتے ہیں۔ آپ جو تبدیلی لانا چاہتے ہیں وہ دکھنے میں اتنی نئی نہیں لگنی چاہیے جتنی حقیقت میں ہو۔

اس دور کے غالب نظریات و روایات پر نظر رکھیں۔ اگر آپ کسی افراتفری کے دور میں کام کرتے ہیں تو ماضی

اور وسعت کا دیوتا تھا۔ عیسائی کلیسا کی طرف سے چلی جانے والی یہ ایک عیارانہ چال تھی جب 354ء پوپ ''لائبرس'' نے متھرا دیوتا کے جنم دن 25 دسمبر کو حضرت عیسیٰؑ کا جنم دن قرار دے کر صدیوں سے چلی آنے والی اس دن کی عظمت اور تقدس کو اپنے کھاتے میں ڈال لیا۔ اس طرح کرسمس کا تہوار دراصل ستارے زحل سے منسوب سیٹرن (Saturn) تہوار جرمانک روشیوں کے تہوار اور متھرا دیوتا کا زرخیزی اور روشنی کے تہوار کا تسلسل ہے جو دورِ جدید تک پورے یورپ میں جوش و خروش سے منایا جا رہا ہے۔
(ابن سنوزینی، رشکی 25 دسمبر 1983ء)

کی طرف لوٹنے کی تبلیغ کریں۔ اس سے آپ کو طاقت حاصل کرنے میں آسانی ہوگی لیکن اگر آپ ایسے وقت میں کام کریں جب معاشرے پر جمود طاری ہو تو تبدیلی اور انقلاب کی بات کریں لیکن اس بارے میں احتیاط کریں کہ آپ کس تبدیلی کی بات کر رہے ہیں۔ انقلاب مکمل کرنے والے اکثر لوگ وہ نہیں ہوا کرتے جنہوں نے اس کا آغاز کیا ہوتا ہے۔

حاصل:

بلی اپنی عادت کی غلام ہوتی ہے۔ یہ جانے پہچانے لوگوں اور چیزوں سے محبت کرتی ہے۔ آپ اس کا معمول بدل دیں یا اس کی جگہ تبدیل کر دیں تو بلی قابو سے باہر ہو جائے گی اور نفسیاتی مریضہ بن جائے گی۔ اس کا غصہ ٹھنڈا کرنے کے لیے اسے عمل کی آزادی دے دیں لیکن اگر تبدیلی ناگزیر ہے تو بلی کو دھوکہ دینے کے لیے ماضی کی خوشبو زندہ رکھیں تمام چیزوں کو جانی پہچانی جگہوں پر رکھیں۔ بلی دھوکہ کھا جائے گی۔

سند:

اگر کسی کی خواہش ہے کہ اس کی نافذ کردہ اصلاحات لوگوں کے لیے قابل قبول بن جائیں تو اسے چاہیے کہ وہ ان اصلاحات میں پرانے رسوم و رواج کی مشابہت قائم رکھے تا کہ لوگوں کو اداروں میں تبدیلی کا احساس نہ ہو۔ اگرچہ وہ بالکل ہی تبدیل کیوں نہ ہو چکے ہوں۔ لوگوں کی بڑی تعداد چیزوں کی ظاہری ہیئت و حالت سے مطمئن رہتی ہے چاہے حقیقت میں وہ بالکل ہی بدل دی گئی ہوں۔

(Niccolo Machiavelli 1469-1527)

قانون نمبر 46

کبھی خود کو مکمل ترین شخصیت مت ظاہر کریں

Never Appear too Perfect

پیغام:

دوسروں سے بہتر نظر آنا ہمیشہ خطرناک ثابت ہوتا ہے لیکن کسی بھی خامی اور نقص سے مبّرا نظر آنا تو انتہائی خطرناک ہے۔ حسد آپ کے خفیہ دشمن پیدا کرتا ہے۔ کبھی کبھار غلطی کرنا اور بے ضرر قسم کی غلطیوں کو تسلیم کر لینا حاسدوں سے بچنے کی ایک اہم ترکیب ہے۔ اس سے آپ عام قابل رسائی انسان نظر آئیں گے۔ صرف دیوتا اور اس دنیا سے رخصت ہو چکے لوگ ہی خطاؤں سے پاک ہو سکتے ہیں۔

انسان کو ہمیشہ سے احساس کمتری کا سامنا کرنا مشکل اور ناگوار لگتا ہے۔ خود سے برتر مہارت، صلاحیت یا طاقت کے سامنے ہم اکثر بے چینی محسوس کرتے ہیں اور یہ اس لیے ہوتا ہے کہ ہم میں سے اکثر اپنے بارے میں احساس برتری کا شکار ہوتے ہیں اور جب ہم ایسے کسی شخص سے ملتے ہیں تو ہم پر واضح ہوتا ہے کہ ہم اصل میں اتنے ذہین یا طاقتور نہیں ہیں جتنا ہم خود کو سمجھ رہے تھے اور یہ پریشانی ہمارے اندر کوئی نہ کوئی منفی جذبہ پیدا

سر والٹر ریلے کی کج فہمی:

ملکہ برطانیہ ایلزبتھ کے دربار میں سر والٹر ایک عظیم عبقری شخصیت تھی۔ ایک سائنسدان، اپنے وقت کی خوبصورت شاعری کی شناخت کا حامل شاعر، ایک اعلیٰ راہنما، ایک کامیاب تاجر، ایک عظیم امیر بحر اور ان سب حیثیتوں سے بڑھ کر ایک حسین و جمیل

کر کے رہتی ہے۔اس سے ہماری انا کو ٹھیس پہنچتی ہے۔ نہ تو ہم اس شخص کے مساوی ہو پاتے ہیں اور نہ ہی ہم یہ تسلیم کر سکتے ہیں کہ ہم حسد میں مبتلا ہیں کیونکہ ایک تو اس جذبے کو معاشرے میں اچھی نظر سے نہیں دیکھا جاتا، دوسرے حسد کا اظہار کر کے ہم دراصل اپنی کمتری کا اعتراف کرتے ہیں۔ چنانچہ ہم مختلف بہانوں سے اپنے حسد کو تسکین پہنچاتے ہیں اور ان طریقوں میں سب سے عام یہ ہے کہ ہم اس شخص میں خامیاں نکالتے ہیں۔حسد کے پوشیدہ اور تباہ کن احساس سے نمٹنے کے کئی طریقے ہیں۔سب سے پہلے تو یہ جان لیں کہ جب آپ طاقت حاصل کرتے ہیں تو ساتھ ہی آپ سے نیچے لوگ آپ سے حسد کا شکار ہو جاتے ہیں۔ ہوسکتا ہے وہ اس کا اظہار نہ کریں لیکن یہ ناگزیر ہے۔آپ اپنی سادگی یا حماقت سے ان کے ظاہری خلوص اور سچائی کو حقیقت مت سمجھیں، ان کی تنقید کے پیچھے ان کہے جملوں کو سننے کی کوشش کریں۔ان کی آنکھوں میں نظر آنے والا عناد اور حد سے بڑھی ہوئی تعریف جو درحقیقت آپ کو ناکام کرنے کے لیے کی جا رہی ہے ان سب پر غور کریں۔حسد کے پیدا کردہ مسائل اس وقت اور بڑھ جاتے ہیں جب ہم انہیں سمجھ نہیں پاتے۔

درباری جو ملکہ کا منظورِ نظر تھا۔وہ جدھر جاتا لوگ اس کی راہ میں آنکھیں بچھاتے، ایسے عظیم الشان انسان کو بالآخر اپنی زندگی سے ہاتھ دھونا پڑے۔والٹر ریلے سے صرف ایک مہلک غلطی سرزد ہوئی کہ وہ دوسرے درباریوں کے حسد و رقابت کا ادراک کرنے میں بری طرح ناکام رہا۔اس نے ہر شعبہ زندگی میں عظیم کامیابیاں حاصل کر کے اور ملکہ کے دل میں گھر کرنے سے دوسرے تمام درباریوں کو شدید احساس کمتری اور حسد میں مبتلا کر دیا تھا۔ ریلے یہ سمجھتا رہا کہ اس کی شاندار کارکردگی لوگوں کے دلوں میں اس کے لیے محبت اور احترام کے جذبات پیدا کر رہی ہے۔ اسے یہ بات معلوم نہ ہوسکی کہ ان کے دلوں میں اس کے لیے حسد کے جذبات موجود ہیں۔ دوستوں کی دوستی قصہٗ پارینہ بن چکی تھی۔اب وہ اس کے خاموش

دوسرا یہ کہ جب لوگ آپ سے حسد کرتے ہیں تو رازداری اور مکاری سے آپ کے خلاف کچھ نہ کچھ ضرور کرتے ہیں۔ وہ آپ کے راستے میں ایسی رکاوٹیں کھڑی کریں گے جن کے بارے میں آپ پہلے سے نہیں جان پائیں گے۔ اس طرح کے وار سے بچنا بہت مشکل ہوتا ہے۔

اس لیے بہتر یہ ہے کہ لوگوں کے دلوں میں حسد پیدا ہی نہ ہونے دیں کیونکہ ایک بار پیدا ہونے کے بعد اسے دل سے نکالنا بہت مشکل ہے۔ آپ کو چاہیے کہ کسی کے دل میں حسد پیدا ہونے سے پہلے ہی اسے ختم کر دیں۔ ان عوامل اور خصوصیات سے آگاہ ہو کر جو لوگوں کے دلوں میں حسد پیدا کرتی ہیں۔ آپ اس جذبے کو خطرناک حد تک پہنچنے سے پہلے ہی روک سکتے ہیں۔

طاقت واختیار کے ایوانوں میں ایک اور بہت بڑا خطرہ اچانک کسی کا مقدر بدل جانا ہے جیسے کوئی غیر متوقع ترقی، فتح یا کامیابی جو اچانک جیسے آسمان سے نازل ہو جائے۔ اس سے آپ کے سابق ہم عصروں اور دوستوں میں حسد پیدا ہونا ضروری ہے۔

1651ء میں جب آرچ بشپ ریٹز (Retz) کو کارڈینل کے عہدے پر ترقی دی گئی تو وہ جانتا تھا کہ اس کے کئی سابقہ شریک کار اس سے شدید حسد میں مبتلا ہیں۔

دشمن تھے۔ انہوں نے اسے ملکہ کی نظروں سے گرانے میں کوئی دقیقہ فروگزاشت نہ کیا۔ بالآخر وہ ملکہ کی نظروں سے گر گیا۔ ملکہ کی نظروں سے کیا گرا کہ وہ اپنی زندگی سے ہاتھ دھو بیٹھا۔ وہ غداری کے جرم میں پھانسی کی سزا پا گیا۔

سر والٹر ریلے کے معاملے میں روا رکھا جانے والا حسد بدترین قسم کا حسد تھا۔ یہ حسد والٹر ریلے کی قدرتی ذہانت اور اس کی خوبصورتی کا نتیجہ تھا۔ ذہانت، خوبصورتی اور دلکشی ایسے اوصاف ہیں جو قدرت کی طرف سے ودیعت کردہ ہیں اور ہم ایسی صفات کے اظہار پر قابو نہیں پا سکتے۔ اس کے مقابلے میں دولت کی قوت ہے اس کے اظہار سے بھی حسد جنم لے سکتا ہے لیکن اس کو ہم اپنے قابو میں رکھ سکتے ہیں۔

سر والٹر ریلے اگر بروقت اپنے معاملے کا جائزہ لیتا۔ خود کو اکمل

اپنے سے نیچے کے لوگوں کوخود سے دور کرنے کی حماقت کے بجائے ریٹیز(Retz) نے پوری کوشش کی کہ اس ترقی کو وہ اپنی خوبیوں کی بجائے محض قسمت کی مہربانی قرار دے۔لوگوں کوخوش کرنے کے لیے اس نے مزید عاجزی سے انتہائی مودبانہ طرزِ عمل اختیار کیا جیسے کچھ ہوا ہی نہیں۔اس نے لکھا کہ ان حکمت عملیوں نے اس کے خلاف پیدا ہوئے حسد کو کم کرنے میں بہت مدد دی۔ ریٹیز کی مثال پر عمل کریں تا کہ آپ کو ملنے والی خوشی باقی سب کو بھی قابلِ حصول لگے اور اس سے حسد کی آگ بھی کم ہوجائے گی۔

حسد کو کم کرنے کا ایک اور طریقہ یہ بھی ہے کہ خود میں کسی کمی اور خامی کا اعتراف کریں کسی ایسی غلطی کا جو بے ضرر ہو۔

حسد کے مختلف خفیہ بہروپوں سے ہوشیار رہیں۔حد سے بڑھی ہوئی تعریف اس بات کی یقینی علامت ہے کہ جو شخص آپ کی تعریف کر رہا ہے وہ آپ سے حسد کر رہا ہے یا پھر اس تعریف کی آڑ میں آپ کے لیے پھندہ تیار کیا جا رہا ہے کیونکہ ایسے افراد کی تعریفوں پر پورا اترنا آپ کے لیے ناممکن ہے۔اس کے ساتھ ہی وہ لوگ جو آپ پر بہت شدید تنقید کرتے ہیں غالباً وہ آپ سے

ترین درباری، غلطیوں اور خامیوں سے مبرا انسان ظاہر کرنے کے بجائے خود کو ایک عام درباری ہی ظاہر کرتا تو اس کا انجام یقینی طور پر مختلف ہوتا۔
کامیابی آپ کے دوستوں اور سرپرستوں کے دل میں آپ کے لیے حسد پیدا کر دیتی ہے۔
امریکی صدر جارج واشنگٹن نے اس کے برعکس حکمتِ عملی اختیار کی۔ جارج واشنگٹن نے پہلے تو امریکی فوج کا کمانڈر انچیف بننے سے انکار کر دیا جب کہ دوسری بار اس نے صدرِ امریکہ بننے کی پیش کش بھی ٹھکرا دی۔ دونوں صورتوں میں جارج واشنگٹن نے خود کو عوام کی نظروں میں نہایت باوقار اور ہر دلعزیز کر دیا۔لوگ خوش تھے کہ وہ اپنی خواہش کے برعکس عوامی خواہشات کے احترام میں صدر جیسے نہایت ذمہ دار اور تھکا دینے والے عہدے پر متمکن ہوا ہے۔سب کے دلوں

اتنا ہی حسد کرتے ہیں۔ ان کی تنقید کے پیچھے چھپے حسد کو سمجھیں اور ان کے الزامات کو دل پر مت لیں۔ انہیں نظر انداز کر کے حسد کی آگ میں جلنے دینا ہی ان سے بہترین انتقام ہے۔

میں اس کے لیے حسد کے بجائے احترام پیدا ہو گیا اسے آج تک ایک محترم ہستی کے طور پر جانا جاتا ہے۔

حاصل:

گھاس پھوس اور خودرو پودوں کو پانی نہیں دیا جاتا لیکن جیسے جیسے آپ باغ کو پانی لگاتے ہیں خودرو پودے پھلنے پھولنے لگتے ہیں۔ آپ کو سمجھ نہیں آتی کہ یہ کیسے ہوا لیکن وہ بدصورتی اور قد میں بڑھتے چلے جاتے ہیں اور باغ کی خوبصورتی کو بڑھنے سے روک دیتے ہیں۔ باغ کے پودوں کو دیکھ بھال کر پانی لگائیں اور حسد کے خودرو پودوں کا پانی بند کر دیں اس سے قبل کہ بہت دیر ہو جائے۔

سند:

مختلف اوقات میں اپنے کردار میں کسی بے ضرر سی خامی اور کمزوری کا اظہار کرتے رہیں ورنہ حسد کے مارے لوگ آپ کو گناہوں کی پوٹلی بنا کر پیش کر دیں گے۔ حاسد سو آنکھوں والے نگران کی طرح آپ کے اندر کوئی نہ کوئی خامی تلاش کرنے کی کوشش کرے گا کیونکہ اس سے اس کے اندر جلتی حسد کی آگ ٹھنڈی ہو گی۔ حاسد کو اپنے ہی زہر میں پھٹنے مت دیں بلکہ اپنی ذہانت یا بہادری میں کوئی نہ کوئی خامی پیدا ہو لینے دیں تا کہ حسد کی جلن ماند پڑ جائے۔

(Baltasar Gracian 1601-1658)

قانون نمبر 47

فتح حاصل ہونے کی خوشی میں اپنے مقرر کردہ ہدف سے آگے مت بڑھیں، مناسب وقت پر رُک جانے کا فن سیکھیں

Do not Go Past the Mark You Aimed for; In Victory, Learn When to Stop

پیغام:

فتح کا لمحہ ہی اکثر تباہی کا پیش خیمہ ثابت ہوتا ہے۔ فتح کی سرشاری میں آپ کا غرور اور حد سے بڑھا ہوا اعتماد اکثر اوقات آپ کو اپنے مقرر کردہ ہدف سے آگے بڑھ جانے پر مجبور کر دیتا ہے اور اس کے نتیجے میں آپ کہیں زیادہ نئے دشمن بنا لیتے ہیں۔ کامیابی کو اپنی عقل و دانش پر غالب مت آنے دیں۔ حکمتِ عملی اور محتاط منصوبہ بندی کا کوئی متبادل نہیں ہے۔ اپنی ایک منزل مقرر کریں اور جب آپ اس منزل تک پہنچ جائیں تو رُک جائیں۔

طاقت کا اپنا ایک انداز اور مخصوص چال ہوتی ہے اس کھیل میں وہی لوگ کامیاب ہوتے ہیں جو اس انداز اور چال پر قابو رکھتے ہیں اور اپنی مرضی سے اسے تبدیل کر سکتے ہیں۔ وہ خود سارے مہرے اپنے ہاتھ میں رکھتے ہوئے لوگوں کے منصوبے اور حکمت عملی بگاڑ دیتے ہیں۔ حکمتِ عملی کا نچوڑ یہ ہے کہ آپ مستقبل میں

عظیم ایتھنز کے عظیم جنرل پیریسلز (Pericles) نے بحرِ اسود میں پے در پے فتوحات حاصل کیں تو 436 ق م میں اہلِ ایتھنز نے جوع الارض کی ہوس میں زیادہ سے زیادہ فتوحات کا ڈول ڈالنے کا شور مچایا۔ انہوں

واقع ہونے والے حالات پر قابو پانے کا ہنر رکھتے ہوں۔ لیکن اگر کامیابی کی خوشی کا شکار ہو جائیں تو مستقبل میں ہونے والے واقعات پر آپ کی گرفت دو طرح سے متاثر ہوسکتی ہے۔

پہلی بات یہ کہ آپ اپنی کامیابی کو کسی مخصوص انداز اور طریق کار کا مرہونِ منت قرار دیں اور اسی کو دہرانا چاہیں۔ ایسی صورت میں آپ اسی سمت میں آگے بڑھتے رہیں گے اور رک کر یہ بھی نہیں دیکھیں گے کہ آیا یہ سمت آپ کے لیے درست ہے بھی یا نہیں۔ دوسرا یہ کہ کامیابی کا نشہ آپ کے دل و دماغ پر حاوی ہو جائے اور آپ جذبات میں آ جائیں خود کو نا قابلِ تسخیر تصور کرتے ہوئے آپ جارحانہ چال چلیں اور آخر کار فتح سے حاصل ہونے والے فوائد کھو بیٹھیں۔

سبق بہت سادہ ہے۔ طاقت ور لوگ اپنے انداز اور چال بدلتے رہتے ہیں۔ راستہ بدل کر حالات کے مطابق خود کو ڈھالتے ہیں اور موجود وسائل سے فائدہ اٹھانے کی حکمتِ عملی استعمال کرتے ہیں۔ وہ اپنے بڑھتے ہوئے قدموں کو روک لیتے ہیں اور غور کرتے ہیں کہ وہ کس سمت جا رہے ہیں۔ ایسا لگتا ہے جیسے ان کے خون میں کوئی ایسا مادہ شامل ہے جس سے وہ اپنے جذبات پر قابو رکھتے ہیں اور کامیابی حاصل ہوتے ہی

نے مصر، سسلی اور ایران کو فتح کرنے کے خواب دیکھنا شروع کر دیئے۔ جنرل پریسلر نے اہلِ وطن کے جذبات کو سرد کرنے کے لیے ایک طرف تو انہیں ہبرس (Hubris) کے خطرے سے ڈرائے رکھا اور دوسری طرف چھوٹی چھوٹی مہمات جاری رکھیں جن میں فتح کا اسے یقین تھا۔

انہی فتوحات کی بدولت اس نے خود کو کامیابی و کامرانی کا واحد نشان بنا دیا۔ ایتھنز کامیابی و ترقی کی شاہراہ پر گامزن رہا۔

اس کی کامیاب حکمتِ عملی اس وقت آشکار ہوئی جب اس کے مرنے کے بعد آنے والے حکمرانوں نے بلا سوچے سمجھے سسلی پر چڑھائی کر دی۔ اپنے وقت کی عظیم طاقت سسلی جیسے کمزور سے ملک کو زیر کرنے میں ناکام رہی بلکہ اس حرکت سے اپنی بربادی اور تباہی پر خود اپنے ہاتھوں سے مہر تصدیق ثبت کر

خود کو روک لیتے ہیں۔ وہ مستقل مزاج ہوتے ہیں اور جو کچھ ہوا ہوتا ہے وہ اس پر سوچتے ہیں اور اپنی کامیابی میں حالات وقسمت کے کردار کو اچھی طرح سمجھتے ہیں۔

حالات اور قسمت ہمیشہ طاقت کے کھیل میں اہم کردار ادا کرتے ہیں لیکن یاد رکھیں کہ طاقت کے ایوانوں میں خوش قسمتی بدقسمتی سے زیادہ خطرناک ہوتی ہے۔ بدقسمتی آپ کو صبر، مناسب وقت کا انتظار اور بدترین کے لیے تیار رہنے کا قیمتی سبق دیتی ہے جبکہ خوش قسمتی آپ کو اس کے برعکس سبق دیتی ہے جس سے آپ یہ گمان کرتے ہیں کہ آپ کی ذہانت اور کوشش آپ کو سب مشکلات سے نکال دے گی۔ ایسی صورت میں جب کبھی حالات بدلیں گے تو آپ تیار نہیں ہوں گے۔ قسمت جو آپ کو بلندی عطا کرتی ہے یا آپ کو کامیابی تک پہنچاتی ہے وہی قسمت ایسا وقت بھی لاتی ہے جب آپ زوال کا شکار ہو جاتے ہیں۔ اگر آپ اپنی آنکھیں کھلی رکھیں گے اور برے وقت کے لیے تیار ہوں گے تو برباد ہونے سے بچ جائیں گے۔

طاقت کے کھیل میں اپنی قوت کے استعمال کو تبدیل کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ بہت زیادہ قوت کے استعمال سے اکثر اوقات متضاد ردِعمل پیدا ہوتا ہے۔ بہت زیادہ چالبازی بھی لوگوں کو ہوشیار کر دیتی ہے اور

دی۔ سولھویں صدی کا عظیم جاپانی جرنیل اور مستقبل کا بادشاہ ہائیڈ یوشی اپنے مالک اوڈا نوبنگا (Eda Nobunaga) کی طرف سے لڑتے ہوئے ناقابلِ تسخیر جنرل یوشی موٹو کو شکست دینے میں کامیاب ہو گیا۔ اس کا آقا چاہتا تھا کہ ہائیڈ یوشی مزید پیش قدمی کرے لیکن ذہین جنرل نے اس کی خواہش پوری نہیں کی۔

ہائیڈ یوشی کا خیال تھا کہ پیش قدمی کر کے حاصل کردہ فتح کے اثرات زائل کرنے کے بجائے اپنی اس فتح کو مزید پختہ کیا جائے۔ یہ وہ وقت تھا جب طاقت کے بجائے عیاری اور چالاکی سے کام لیا جائے۔ دشمنوں کو آپس میں الجھا کر انہیں کمزور کیا جائے۔ زیادہ جارحیت پسند نظر آ کر دشمن اور حاسد پیدا کرنے سے ہمیشہ اجتناب کیا جائے۔

وہ پہلے سے محتاط ہو جاتے ہیں۔ جب آپ فتح یاب ہوں تو رفتار کم کر دیں اور دشمن کو آگے بڑھنے کے لیے ابھاریں۔ چال اور انداز کو اس طرح تبدیل کرنا انتہائی طاقت دیتا ہے۔

وہ لوگ جو اپنے مقرر کردہ نشان سے آگے بڑھ جاتے ہیں وہ اکثر اپنے آقا کو اپنی وفاداری دکھانے کی خواہش کے تابع ہوتے ہیں لیکن ضرورت سے زیادہ کوشش آپ کے آقا کو آپ کے بارے میں مشکوک کر سکتی ہے۔ مقدونیہ کا بادشاہ فلپ کئی موقعوں پر اپنے جرنیلوں کی اس وقت تنزلی کر دیتا جب وہ اپنی فوجوں کو فتح دلا چکے ہوتے۔ اس کا خیال تھا کہ یہ شخص جو آج محض ایک ماتحت ہے مزید ایک اور فتح کے بعد حریف بن جائے گا۔ جب آپ کسی آقا کے لیے کام کریں تو اپنی کامیابیوں کا بڑی احتیاط سے جائزہ لیں۔ اپنے آقا کو ان فتوحات کا اعزاز لینے دیں تاکہ اسے کبھی کوئی بے چینی نہ ہو۔ دانش مندی یہی ہے کہ اس کا اعتماد جیتنے کے لیے مکمل اطاعت کرتے رہیں۔

سب سے آخری بات یہ کہ جب آپ رک جاتے ہیں تو یہ ایک ڈرامائی حد تک اہم لمحہ بن جاتا ہے۔ آپ کا سب سے آخری عمل ہمیشہ کے لیے ذہنوں میں محفوظ رہ جاتا ہے۔ منظر سے ہٹنے اور آگے بڑھنے سے رکنے کے



لیے فتح سے زیادہ خوبصورت موقع کوئی نہیں ہوتا۔ آپ اگر آگے بڑھتے رہیں گے تو آپ کا اثر کم ہوتا جائے گا یہاں تک کہ آپ کو شکست کا سامنا کرنا پڑ جائے گا۔

حاصل:

اکارس (Icarus) کے باپ ڈیڈلس (Daedalus) نے آخر موم سے پر بنا لیے۔ ان پروں کی مدد سے دونوں باپ بیٹے اڑتے ہوئے بھول بھلیوں سے نکل کر مینوتار (Minotaur) سے فرار ہونے میں کامیاب ہو گئے۔ اپنی کامیابی پر وہ بہت خوش تھے۔ اس شاندار رہائی اور طاقتِ پرواز کی مسرت سے سرشار اکارس اوپر ہی اوپر آسمان کی بلندیوں کی طرف پرواز کرنے لگا حتیٰ کہ سورج کی گرمی نے اس کے موم کے پر پگھلا دیئے۔ اس طرح اکارس بلندی سے گر کر اپنی زندگی سے ہاتھ دھو بیٹھا۔

سند:

شہزادوں اور جمہوریتوں کو اپنی فتح و کامرانی پر قناعت کر لینی چاہیے۔ بصورتِ دیگر زیادہ کی خواہش میں وہ ہاتھ میں آئی دولت بھی کھو بیٹھتے ہیں۔ فتح کی امید یا گھمنڈ میں سرمست انسان اپنے دشمن کے خلاف غلط اور توہین آمیز زبان استعمال کر کے اپنی جدوجہد کے راستے سے بھٹک جاتے ہیں۔ جب وہ اپنی زبان پر قابو رکھنے میں ناکام ہو جاتے ہیں تو غیر حقیقی امید ذہنوں پر قبضہ کر لیتی ہے۔ پھر وہ لوگوں کو اپنے ہدف پار کر کے آگے بڑھنے پر اکساتی ہے۔ اس طرح انسان اپنی حقیقی کامیابی کو ایک غیر حقیقی کامیابی پر قربان کرنے کی حماقت کر بیٹھتا ہے۔

(Nicoblo Machiavelli 1469-1527)

قانون نمبر 48

ایک مستقل صورت اپنانے سے بچیں

Assume Formlessness

پیغام:

ایک مخصوص شکل اختیار کرنے اور ایک واضح منصوبہ رکھنے سے آپ دشمن کے حملے کا نشانہ بنتے ہیں۔ ایسی کوئی بھی ایک مخصوص حالت یا ہیئت اختیار کرنے کے بجائے جو کہ دشمن کی گرفت میں آ جائے آپ مسلسل حالات کے مطابق تبدیل ہونے میں مہارت حاصل کریں۔ اس حقیقت کو قبول کر لیں کہ کچھ بھی یقینی نہیں نہ ہی کوئی اصول یا ضابطہ ہمیشہ کے لیے مقرر ہے۔ خود کو محفوظ رکھنے کا سب سے بہترین طریقہ یہ ہے کہ کسی مائع کی طرح بے شکل اور بدلنے کی خاصیت اپنائیں۔ کبھی ایک ہی حالت پر جمے رہنے کی کوشش نہ کریں۔ تبدیلی ہر چیز کا مقدر ہے۔

انسان مختلف طرح کی شکلیں اور ہیئتیں اختیار کرنے کی وجہ سے دوسری مخلوقات سے ممتاز ہے۔ اپنے جذبات کے براہ راست اظہار کے بجائے انسان اسے مختلف علامات اور رسومات کے ذریعے ظاہر کرتا ہے۔ ہم کسی ایک مخصوص طریقے یا حالت کے ذریعے جذبے کا اظہار کرنے کے پابند نہیں۔

دو ناقابل تسخیر دشمن:

483 ق م میں شہنشاہ فارس داراء اعظم (King Xerxes) نے اپنے پرانے حریف یونان کو فتح کرنے کا منصوبہ بنایا۔ شہنشاہ دارا کے خیال میں یہ ایک آسان مہم تھی کیونکہ آج تک تاریخ عالم

انسانی تخلیق کردہ علامات اور نشانات تاہم موقع کی مناسبت سے انداز، رواج اور طریقہ کار میں مسلسل بدلتی رہتی ہیں۔ ہمیں جو نشانات اور علامات ہماری پچھلی نسلوں سے ورثے میں ملی ہیں ہم انہیں مسلسل بدلتے رہتے ہیں اور یہ تبدیلی ہی زندگی اور آگے کی علامت ہے اور وہ چیزیں جو تبدیل نہیں ہوتیں بلکہ جمود کا شکار ہوتی ہیں وہ ہمارے لیے موت سے مشابہت رکھتی ہیں اور ہم انسان انہیں تباہ کر دیتے ہیں۔

عام طور پر وہ لوگ طاقتور ہوتے ہیں جو اپنی جوانی میں کسی بھی نئی چیز کے اظہار کے لیے نت نئے طریقے اختیار کرنے کے سلسلے میں اپنی تخلیقی صلاحیتوں کا لوہا منوا چکے ہوتے ہیں۔ معاشرہ ایسے لوگوں کو طاقت و اقتدار سے نوازتا ہے کیوں کہ لوگ ایسی اختراعات کے لیے بہت شدید بھوک رکھتے ہیں۔ مسئلہ اس وقت پیدا ہوتا ہے جب یہ جدّت تخلیق کرنے والے لوگ اس اختراع کے بارے میں احساس ملکیت کا شکار ہو جاتے ہیں یا پھر کچھ عرصے بعد اسے بھی پرانا سمجھنا شروع کر دیتے ہیں۔ اب وہ مزید نت نئی اختراعات نہیں کرتے ان کی شناخت طے ہو چکی ہوتی ہے اور ان کی سختی یا جمود انہیں آسان ہدف بنا دیتا ہے۔

طاقت صرف اسی حالت میں پھل پھول سکتی ہے جب

میں کبھی اتنی بڑی فوج نے بیک وقت کسی مہم میں شرکت نہ کی تھی۔ مشہور مورخ ہیرو ڈوٹس کے مطابق ایرانی فوج پچاس لاکھ سپاہیوں پر مشتمل تھی۔ شہنشاہ دارا نے منصوبہ بنایا کہ پیادہ فوج دریائے ہیلسپانٹ (Hellespont) پر پل بنا کر خشکی کے راستے یونان پر یلغار کرے گی جبکہ اس کی عظیم بحری فوج بحری جنگی جہازوں پر سوار یونانی بندرگاہ کا گھیراؤ کر کے ان کے بحری جہازوں کو ناکارہ کر دے گی۔

دارا اعظم کا غلطیوں اور خامیوں سے پاک منصوبہ روبہ عمل ہونے والا تھا کہ شہنشاہ کے مشیر خاص ارطابینس (Artabanus) نے شہنشاہ کو خبردار کیا کہ یہ مہم ناکامی سے دوچار ہو جائے گی کیونکہ دنیا کی دو زبردست ترین طاقتیں آپ کے مخالف ہوں گی۔ یہ سن کر شہنشاہ ہنس پڑا کہ اس زبردست اور عظیم فوج کا مقابلہ کون سی طاقتیں کریں گی۔

اس میں حالات کے مطابق ڈھل جانے کی گنجائش اور صلاحیت ہو۔ کسی مخصوص شکل کے نہ ہونے کا مطلب یہ نہیں ہے کہ سرے سے کوئی شکل ہی نہ ہو بلکہ اس کا پانی یا پارے جیسی صلاحیت رکھنا ہے کہ جس برتن میں ہو ویسی ہی شکل اختیار کر لیتا ہے۔ اس طرح سے مسلسل تبدیل ہوتے رہنا تا کہ کسی چیز کے بارے میں پیشین گوئی ممکن ہی نہ رہے۔

کسی بھی مخصوص شکل کے نہ ہونے کی سب سے پہلی نفسیاتی ضرورت یہ ہے کہ آپ کسی بھی چیز کو ذاتی طور پر مت لیں۔ کبھی مدافعانہ رویّہ اختیار مت کریں۔ آپ جب بھی مدافعتی حکمت عملی اختیار کرتے ہیں آپ اپنے جذبات کی مخصوص شکل یا حالت ظاہر کر دیتے ہیں۔ آپ کے حریف یہ جان لیتے ہیں کہ انہوں نے آپ کی دکھتی رگ پر ہاتھ رکھ دیا ہے اور وہ اسے بار بار چھیڑیں گے۔ اپنے چہرے کو بے تاثر کر لیں اور آپ کے منصوبہ ساز شریک کار یا حریف غصے سے بے قابو ہو جائیں گے۔

جس شخص نے یہ ترکیب استعمال کی وہ نواب روتھ چائلڈ تھا۔ ہیرس کے غیر ملکیوں کے لیے غیر دوستانہ ماحول میں پھنسا ایک جرمن یہودی جس نے خود پر ہونے والے کسی بھی حملے کو کبھی اپنی ذات پر حملہ تصور نہیں کیا۔

ارطابیس نے کہا کہ جہاں پناہ وہ دو دشمن زمین اور سمندر ہیں۔ سمندر میں ایسی وسیع و عریض بندرگاہوں کی کمی تھی جو عظیم بحری بیڑے کے حجم کے لیے کافی ہوتیں جبکہ ایسی بڑی بری فوج جیسے جیسے یونان کے اندر پیش قدمی کرتی جاتی اس کی سپلائی لائن کو محفوظ اور جاری رکھنا ناممکن ہوتا جاتا۔ لیکن بادشاہ کے سر میں بڑی فوج کا غرور سمایا تھا اس نے اپنے مشیر کو بزدل قرار دیا اور اپنی تباہی کے راستے پر چلا نکلا۔

جب یہ عظیم لشکر منصوبے کے مطابق خشکی اور سمندری راستے سے یونان پر یلغار کے لیے روانہ ہوا تو پہلا دھچکا اس وقت لگا جب خراب سمندری موسم نے ایرانی بحریہ کی پیش قدمی روک دی۔ کوئی بندرگاہ ایسے وسیع و عریض بحری بیڑے کو سنبھالنے کی متحمل نہ ہو سکتی تھی۔ ادھر خشکی پر تعداد کی کثرت کے نشے میں بدمست ایرانی فوج نے اپنے راستے میں

مزید برآں اس نے خود کو وہاں کے سیاسی ماحول کے مطابق ڈھال لیا۔ روتھ چائلڈ نے ان سب کو قبول کیا اور ان میں گھل مل گیا۔ ایک طرف جب اس نے خود کو ماحول کے مطابق ڈھال لیا اور خوب ترقی کی تو دوسری جانب وہ تمام بڑے خاندان جو اس صدی کے آغاز میں بہت دولت مند تھے وہ وقت اور مقدر کے اتار چڑھاؤ میں تباہ و برباد ہو گئے۔ خود کو ماضی سے جوڑ کر انہوں نے ایک مخصوص شکل اختیار کی جس کی انہیں بہت بڑی قیمت دینا پڑی۔ جیسے جیسے آپ بڑے ہوں آپ کو ماضی پر کم سے کم انحصار کرنا چاہیے۔ لیکن محتاط رہیں کہ آپ کوئی ایسی مخصوص طرز نہ اپنا لیں جس سے آپ آثارِ قدیمہ کی کوئی یادگار بن کر رہ جائیں۔

یہ کبھی مت بھولیں کہ کوئی مخصوص شکل نہ رکھنا محض ایک حکمت عملی ہے۔ اس سے آپ کو یہ موقع ملتا ہے کہ جب آپ کے حریف آپ کی اگلی چال کے بارے میں اندازہ لگانے کی کوشش کرتے ہیں اور آپ کی اس چال سے بچنے کے لیے دفاعی حکمت عملی اختیار کرتے ہیں جس سے آپ ان کی طاقت وصلاحیت کے بارے میں جان جاتے ہیں اور آپ کو ان پر واضح برتری حاصل ہو جاتی ہے۔ اس سے پہل کرنے کا موقع آپ کے ہاتھ میں آ جاتا ہے جس سے آپ کے حریف کبھی عمل نہیں

آنے والی ہر شے کو تہس نہس کر دیا۔ کھڑی فصلوں کو جلا دیا، پودوں اور پیڑوں کو جڑ سے اکھاڑ پھینکا، غلے اور اناج کے ذخیروں کو تباہ کر دیا۔ اپنے ضخیم حجم کی وجہ سے ایرانی فوج کی رفتار بہت کم تھی۔ ادھر یونانیوں نے ایرانی فوج کو اپنے اصل ہدف سے ہٹانے کے لیے تمام تر حربے آزمانے کی روش اختیار کر لی۔ نتیجے کے طور پر دارائے اعظم کی اس عظیم الشان فوج کو شکست سے دوچار ہونا پڑا۔ دارا اعظم کی اس شکست میں درسِ عبرت پنہاں ہے۔ لچکدار، سبک رفتار اور متناسب فوج ہمیشہ فاتح بن کر ابھرتی ہے کیونکہ اس کے لیے کئی راستے موجود ہوتے ہیں۔

جیسے جیسے ہم بڑے ہوتے جاتے ہیں، عدم صورتی اور غیر متشکل ہونا ہمارے لیے اور بھی ضروری ہو جاتا ہے۔ اگر ہماری عادات پختہ اور غیر لچکدار ہوں تو ہماری

کرتے بلکہ ہمیشہ آپ کے عمل پر ردِعمل دکھاتے ہیں۔ اس سے آپ کے مخالفین کی ساری جاسوسی اکارت ہو جاتی ہے۔ ہمیشہ یاد رکھیں کہ کوئی مخصوص شکل نہ رکھنا ایک تدبیر ہے اس سے کبھی یہ مطلب نہ لیں کہ خود کو مکمل طور پر حالات کے رحم وکرم پر چھوڑ دیں۔ آپ یہ تدبیر اندرونی سکون اور عافیت کے لیے اختیار نہیں کر رہے بلکہ اس کا مقصد طاقت کا حصول ہے۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ خود کو مسلسل بدلتے حالات کے مطابق ڈھالنے کا مطلب یہ ہے کہ آپ خود اپنی آنکھوں سے اپنے اِردگرد کے واقعات پر نظر رکھیں اور لوگوں کے مشوروں پر عمل نہ کریں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ آخرکار تمام ضابطوں، کتابوں اور دانش مندوں کی نصیحتوں کو مکمل طور پر نظر انداز کر دیں۔ اگر آپ لوگوں کی آراء اور نظریات پر بہت زیادہ انحصار کرتے ہیں تو آخرکار آپ ایک مخصوص حالت اختیار کر لیں گے جو مناسب نہیں۔ ماضی، خاص طور پر اپنے ماضی کے بارے میں بے رحم ہو جائیں اور ان فلسفوں پر بالکل توجہ مت دیں جو باہر سے آپ پر ٹھونسے جاتے ہیں۔

ایک مخصوص شناخت بن جاتی ہے۔ ہماری مخصوص عادات اور حرکات وسکنات ہمارے حریفوں کو ہمارے بارے میں درست اندازے قائم کرنے میں مدد دیتی ہیں۔

یاد رکھیں روپ بہروپ کا فن دراصل آپ کا ہتھیار ہے۔ اسے بہتے دھاروں کے ساتھ بہنے یا تقدیر کے عروج وزوال کے مذہبی نظریے سے گڈ مڈ نہ کریں۔ روپ بہروپ کا کھیل یا بے شکل نظر آنے کا تماشہ آپ اپنی طاقت میں اضافے کی خاطر اپنے دشمنوں کو دکھاتے ہیں اور یہ کھیل آپ کی قوت وطاقت میں اضافے کا سبب بنتا ہے۔

حاصل: ــــــــــــــــ

مرکری: پروں والا تجارت کا دیوتا

چوروں، جواریوں اور تیز رفتار دھوکے بازوں کا سرپرست مقدس دیوتا (مرکری) سیماب جس لمحے وجود میں آیا اس نے بربط ایجاد کیا۔ اسی شام مرکری نے اپالو دیوتا کے مویشی چوری کر لیے۔ پھر وہ وہاں سے فرار ہو گیا اس کے پاس اپنی خواہش کے مطابق کوئی بھی روپ اختیار کر لینے کی عجیب وغریب طاقت تھی۔ اس نے سارے جہان کو مصیبت میں مبتلا کر دیا۔ مرکری ایک سیال دھات کا نام بھی اسی خاصیت کی بنیاد پر اس دیوتا کے نام پر رکھا گیا۔ چمک دمک والا دیوتا مغالطے اور ہاتھ میں نہ آنے کی اہلیت کے سبب بے تحاشہ قوت رکھتا تھا۔

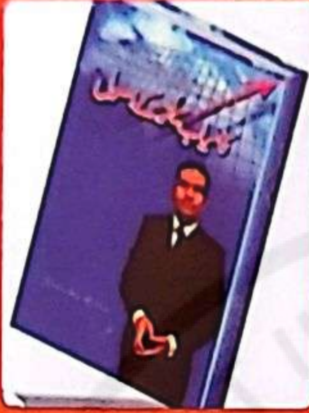
سند: ــــــــــــــــ

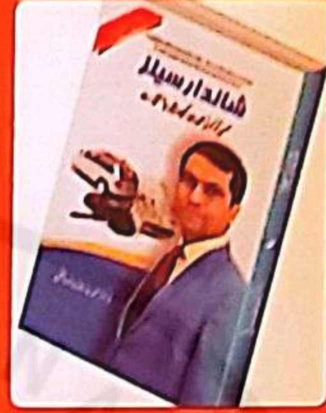
ایک فوج تشکیل دینے کی تکمیل دراصل اس فوج کو غیر متشکل صورت گری کرنے پر ہوتی ہے۔ جنگ میں حاصل ہونے والی فتح بار بار خود کو نہیں دہراتی بلکہ اپنی کیفیت کو مسلسل بدلتی رہتی ہے۔ ایک عسکری قوت کبھی ایک حالت کو مستقلاً اختیار نہیں کرتی، نہ پانی ایک مستقل شکل پر قائم رہتا ہے۔ اپنے دشمن کے وار کو غیر موثر کرنے کے لیے خود کو حالات کے مطابق ڈھال لینے کی اہلیت کا نام ہی ذہانت یا عبقریت ہے۔

(Sun Tzu Fourth Century B.C.)

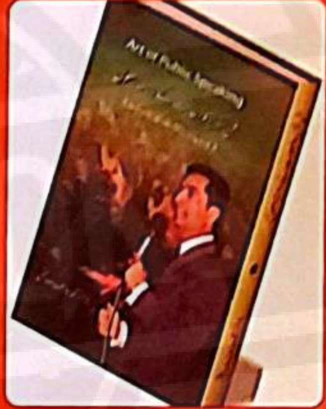

KUTUB KHANA
JALALI BOOKS
JALALI

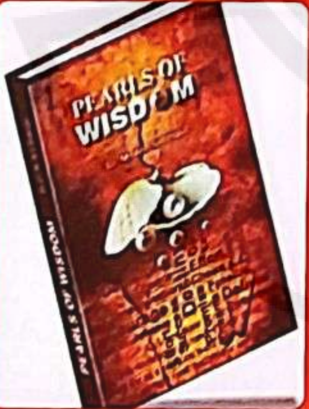
ڈاکٹر عارف صدیقی کی زندگی بدل دینے والی مزید کتب

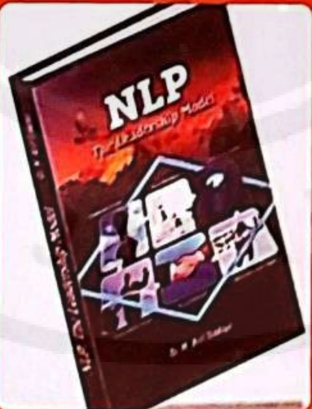


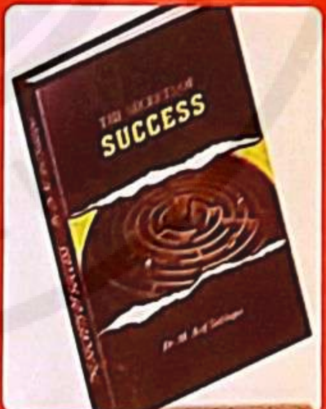













www.arifsiddiqui.pk,
www.facebook.com/arifsiddiquipk
www.youtube.com/ArifSiddiquiPk
Call & WhatsApp: 0321-6958868

ISBN:978-969-9522-40-6


Rs:1000